如何靠写作赚钱：

HOW

30天内打造自己的写作帝国

倾囊相授写作创业的成功经验，
手把手教你如何在30天内
打造自己的写作帝国。

山姆·科恩斯（Sam Kerns）著
孙晓芳 扈喜林 译

一本关于如何靠写作来创业的书，
成就你的创作王国的梦想。
成功的创业企业家手把手传授自己的
成功经验与秘诀。

Fiberead
- 2017 -

目录

《如何靠写作赚钱：**30**天内打造自己的写作帝国》

山姆·科恩斯（Sam Kerns）著

孙晓芳 扈喜林 译

责任编辑：Fiberead

DNA-BN：ECFD-N00010875-20170801

最后修订：2017年07月31日

出版：浙江出版集团数字传媒有限公司

浙江 杭州 体育场路347号

互联网出版许可证：新出网证（浙）字10号

电子邮箱：service@bookdna.net

网址：www.bookdna.net

浙江出版集团数字传媒有限公司为作者提供电子书出版服务。

本书电子版如有错讹，祈识者指正，以便新版修订。

No.347 Tiyuchang Road, Hangzhou 310006 P.R.C.

service@bookdna.net

www.bookdna.net

纤阅科技文化（北京）有限公司

contact@fiberead.com

www.fiberead.com

第一章：为什么仅仅能写出好文章是远远不够的

一个天大的谎言

我来猜猜吧，你或许是一位天赋异禀的写作者，一心想要全身心投入写作，靠写作来养活自己。于是你开始研究大量相关文章和书籍，将里面专家的建议奉为信条。但却发现这根本不能提高自己的收入。或许你是个新手，总是认为自己错过了某些机会，因为你的经验根本不符合别人说的那些写作者应该具备的经验。再或你多年作为自由写作者做着兼职的工作，就这样放弃自己的正经工作而去把自己所爱当作全职你确信这样做不太现实。

现在让我来告诉你一个秘密——你被骗了。是的，你没听错，你，被骗了。

我们的美国文化教导我们，我们如果足够努力，再加之一点点的天赋，就可以收获成功，实现自己的梦想。而在这里我不是说不同意这种精神，相反，我是美国梦的忠实信徒。但你要知道，和大部分工作不同，自由写作者这个职业的独特性需要你不走寻常路，跳出规矩的条框。只有这样，才能靠这个工作养活自己。

拿我自身举个例子，我这一辈子都把自己定位成一名写作者。从10岁开始，我就意识到写作是我唯一想要从事的职业。因此我二十几岁的时候（在经历几年痛苦的办公室时光之后），就向写作事业迈出了第一步——不停询问向杂志社和出版商是否有写作项目可以交给我（独立出版自己的作品之前的普遍经历）。和其他初入行的人相比，我还是幸运的。我似乎没有为了怎样拿到项目发愁过，而且，甚至在第二年，一家出版社就和我签约，要我给他们写一本书。

问题出现了，虽然开局挺顺利，但是靠写作挣来的钱根本不够养活自己。我开始怀疑自己是不是有地方做错了。我每周工作50到60个小时，虽然项目不断，但我却没有时间完成它们。所以我暂时放下写作梦，开始做一些其他生意。当我在这些方面取得成功，却仍然放不下我想成为职业写作者的想法。我不知道它是一份职业，还是我的生命。我也有点搞不清楚了。

一定有什么不对劲的地方。

属于那百分之一的“秘密”

在确信一定是自己哪里做错了之后，我便开始着手寻找解决的办法。我几乎翻遍了能找到的所有研究自由写作者如何赚钱的书，但让人沮丧的是，书中推荐的方法我几乎都已经用过了。这些所谓的“专家”告诉我只要照着他们那已经成熟的计划做，就可以早日辞去正式工作，追寻自己的写作梦。

事实当然没那么简单，我继续努力工作，并听从所有专家的建议，但仍很难赚到足够的钱来养活自己。

直到一组令人吃惊的数据摆在了我面前，彻底改变了我的写作生涯并最后促成了这本书的问世。准备好了吗？我现在就告诉你。

只有大约百分之十的全职写作者可以赚够养活自己的钱，是的，只有百分之十。

并且这个比例并没有因为时间的推移而相应提高。根据美国写作者协会的调查数据，有一半全职写作者年收入不足12000美元，低于国家贫困线。这是在追寻写作梦的你万万没想到的，对吗？

英国的情况也同样并不乐观，英国写作者授权及收费协会调查表明，全天候自由写作者中仅有11.5%的人可以赚到足够的钱来保证自己的日常生活。

开什么玩笑？我们尽全力做到最好，我们渴望成功，但是结果呢？大部分写作者没日没夜地写作，却只能维持基本的生活需求？美国梦又从何谈起？

在从震惊中缓过神之后，我下决心找出那百分之十的人的成功秘诀，是什么让他们脱颖而出？是他们有过人的技巧？是他们有内部关系？还是他们只凭运气？

据我观察，在那百分之十中的写作者中，又有百分之一的人是畅销小说家，身为领域专家的纪实作家，以及有着多年经验且声誉良好的广告营销文案写作达人。

这百分之十占比最小的部分是那些瞄准高市场回报的写作者（有时每篇文章会高达数千美元），他们有着稳定且不间断的项目，往往会花费几年时间来完成。

好吧，那剩下的写作者呢，也就是那些中等市场回报及互联网上的写作者（他们占到了90%），他们不也是通过做自己热爱的写作来换取体面的生活，对吧？

这时我发现，这是一个简单的数学问题。

这根本不合理

我决定计算出我每个月要写作多少个小时才能保证自己和家人过上舒适的生活。所以我为自己设定了目标收入，然后以此开始工作。我的底线数字是每年10万美元。你的可以有所不同，在这一阶段，我建议你要好好想想。

首先，要加上你每个月的固定消费，例如贷款或房租，物业费用，养车费用，吃饭及其他的生活消费。别忘了还要算上你的财产税，保险，学费和个人所得税。

接下来，还有你想要存下来的钱，用来娱乐的消费，还有让自己满意且能够支配的收入。要记住，我们不仅仅是要“达到目标”。我是希望你能记录下一个数字，这个数字是在留

存下你的养老钱之外，依然可以支撑你及家人舒适生活的收入。作为艺术家，我们总要有些新思维。老话说，你如果有幸可以做你所爱，那势必要在金钱上付出代价。但这或许是过去的观念了，我告诉你，现在你完全有可能在做你感兴趣的事情的同时过上好日子。

如我所说，我的目标是10万美元，当然你自己的目标应该视自己生活情况而定。现在将这个数字除以12，52，和260（平均一年内的工作天数），从而得出你每月，每周及每天需要赚取钱数的粗略值。十万美元算完之后是下面这样的：

（年度目标）（10万美元）

（月目标）（8333美元）

（周目标）（1923美元）

（日目标）（385美元）

接下来我算出了客户所付的每篇文章的平均价，因为作者的经验和分配到的任务不尽相同，造成了这一比例数据的多样化，从而导致了其复杂性。为了更有针对性，我们主要关注互联网文章创作，大部分从事这一行业的人都是从互联网创作开始的。

通常来说，互联网文章的写作新手们在初始阶段每篇文章的报酬是25美元。他们一旦建立了一个优秀的作品库集，他们就能够要求更高的价格。所以在本书中，我将默认你们处于这一阶段，使用这一数据。如果你认为自己已经过了这一阶段，大可更新为更高的数据。

所以，总目标是每10万美元，每篇文章的报酬是25美元。接下来我们就来看看：

为了每年赚10万美元，你一年需要创作4000篇文章，就是说每个月要写333篇，每周83篇。如果说一年内按260个工作日来算，那为了达到总目标，你每天至少要写15篇文章。

你还在听我说话吗？我知道听到这里的时候你会备受打击，认为这是根本不可能的事情。不过现在好消息来了，跟上我，好吗？

现在你应该了解了要拿到理想的薪水，需要写出多少文章。现在我们来看看你要花多少个小时来创作它们。

这里还要再强调一下，这些还是要根据你的经验而定，经验丰富的写作者不到一个小时就可以完成一篇互联网文章。而一个新手则需要两个小时左右。我们这里取一个平均值——一个半小时，下面就是要达成年度10万美金目标你需要花费的小时数。

一年要写4000篇文章，你就得花费6000小时在写作上。

一个月要完成333篇的目标，你一个月内就要有499.5小时用在写作上。

一周要完成83篇的目标，你一周内就要有124.5小时用在写作上。

一天要写15篇文章，你每天得工作22.5小时。

坚持，这是黎明前的黑暗而已（没关系，我有解决问题的办法。）

不仅仅是写作

低声告诉你：作为一名自由职业写作者，想要事业盈利，写作仅仅是每天必须完成的众多任务中的一部分，那其他任务是什么？你猜得对。它们也很费时间，为了维系你的写作事业，我们来看看你还要做些什么。

营销

你不推销你自己，就不会有项目，我们要深入探讨营销你的写作帝国的方法和原因，而现在要知道，你每天需要花费大概两个小时去寻求主编青睐，找项目，找新客户还要维护好你的作品集。所以，为了应付这些事情，你每天应该自觉地加两个小时到自己的日程中来。

应付账款和客户交流

还有两个需要花费大量时间的地方是客户交流和确保你能拿到你所完成的工作的报酬。在你开始工作之前，客户也许希望与你进行交流以确保让你全面了解他们的项目。工作阶段，他们希望你对项目进行记录检查以便你可能需要提出问题或者告知他们项目的进度。

项目结束后，客户还要进行验收，或要求进行适当修改。有些客户乐于使用邮件交流，而有些却更喜欢用Skype，甚至是电话交流。

进行有效的客户交流对于建立长久的生意伙伴关系是至关重要的。换句话说，其不仅仅能帮助你获得新的客户，还可以维持你辛苦建立的收入网。

一旦你完成了项目，你需要给客户开发票，然后在客户兑现之前一直保持关注。客户要求开发票的方式不尽相同，大部分使用的是贝宝，有些人更喜欢把支票邮寄给你。有些会要求你做一份专业的发票，有些人则只要你把发票在电子邮件中发给他们就好。如果客户是通过你的网站聘用的你，那项目开始前，他就应该付钱给你了。如果是在竞标网站上，那么这些网站关于开发票的要求你需要好好学习。

那么这些要花费多长时间呢？再次强调，这还是要取决你现在手上有多少活儿以及拥有多少客户。为了保险起见，我建议你每天用一个半小时来应付这些。

等等，如果我们在一个工作日内多花费三个半小时放在营销，开发票和客户交流，这就是为了达成目标，你一天要工作26个小时。这确实是个问题，因为据我所知，一天才24小时，是吧？

几乎所有关于如何写作的书都对这个问题避而不谈，但现在我就是要解决这个问题，我们一起来探讨解决办法，下面就是一种解决的方法。

新世纪，新写作者，新思想

此时此刻，你应该意识到想成为一名能养活自己的自由写作者，时间或许成了问题。

时间成了达到目标的最大敌人。这就是为什么许多写作者多年靠“艺术家般”的收入艰难度日。（不好意思，如果你要赚钱养家，这可不是个浪漫的事儿了。）最后只能找一份其他工作来养家糊口，如果你已经是一个自由写作者了，想想自己是不是经常想再多几只手出来，这样就可以多完成些文章，过上体面的生活。

事实就是这样。

那么，如果我说你可以将你的时间两倍，三倍或是四倍的增加，不但可以提高你的收入，还可以让你有更多的时间去做自己喜欢的写作项目。你相信吗？

下面我要说的是我们要建立起一个“写作王国”，这里的写作者将听从我的建议，拿出自己的激情和本领，从中获取大生意。我要说的是要转变你获得业务和创造业务的方法。

我还会在这新世纪为自由写作产业带来一场新革命。

这并不是凭空幻想，我已经坚持很多年了，这几乎在几个月的时间里便改变了我的职业写作生涯。

这也将会改变你的。

读到这里，为了帮助你建立你的“写作王国”，我将逐步展示我为你制作的计划。

凭什么好处都让那些大亨们占了呢？

第二章：你是国王。你想建立什么样的帝国？

现在，你有什么想法吗？准备好步步推进，加速你的职业生涯了吗？准备好全身投入，真正冲向你的梦想了吗？我认为如果你已经开始阅读这一章，答案就是肯定的。好极了，我希望能看到你的成功。但是，在开始之前，有一些事情你需要考虑。

要知道，并非每个帝国都一模一样，你现在有机会从头开始设计你独一无二的王国。自下而上。定制你梦想的蓝图。这可是在打造你自己的帝国。

我们这就开始吧。

为帝国奠定基础

你们其中可能有人的目标是冲入财富500强名单，而有的人可能只是希望做自己喜欢的事，同时又能赚到足够的钱养活家人。还有人可能打算建立一个家族企业，在去世或者退休之后可以传给自己的孩子。无论你的追求是什么，我觉得大多数人都是在开拓一种这样的生活，那就是有办法也有时间去追求对你最重要的东西。在为你的事业做计划的阶段就确定这些东西，这点非常重要。

如果你没有精心修建自己的帝国，你很快就会发现，你的职业会控制你，而不是你控制它。而这对任何人来说都不好玩。

在这本书中，我将为你提出的职业结构，它是一种可以迅速扩展的模型，所以，请不要跳过其中任何一个步骤，包括这一个。

现在，先收一收心，从头来缔造自己的帝国吧。

你的优先事项是什么？

《韦氏词典》对“优先事项”的定义是：比其他东西更重要，需要首先处理的事情。换句话说，你列出的优先事项必须是在你的生活中放在最前面的事情。这里的困难之处在于：每个人的优先事项各不相同。有些人的优先事项可能是这样的：

信仰

家庭

事业

个人时间

而其他人可能这样：

事业

银行存款

个人时间

物质财富

如何设置你的优先事项不仅将决定你有多少时间投入到你的事业，还将决定它如何构成。例如，事业始终是第一位，还是要围绕家庭的需要而设计呢？你的优先事项还将决定你的计划能多快实施。换句话说，如果事业在优先事项列表上排名第四，你应该慢慢地、有条不紊地建立自己的帝国，但如果它是第一个，那你赶紧收拾东西出门上路吧。

这似乎显而易见，但你会惊奇地发现，无数的人在业务规划阶段确定不了自己的优先事项，然后就陷在和期望的生活方式不符的事业之中。不要让这发生在你身上。

所以快写下你生活之中的五大优先事项吧，然后再仔细考虑一会儿。按照对你最重要的顺序排列一下，这样你就会对如何建立新事业的基础有一点想法啦。

确定目标

你想创业的头号原因是什么？这就是你的目标。是为了挣钱吗？如果是这样，那么在规划业务过程中的每个决定，都应以赚钱为目的。

或者你想获得足够的时间与稳定的经济收入，最终得以认真写小说呢？那么这个目标就应该主导你的计划。你的目标是能够收入很好，同时还能留在家里陪伴孩子吗？那么就让这成为所有的规划决策背后的动机。记住，没有两个公司是一样的，成功的关键在于老板事先有计划。

别忘了，你是要建立一个你自己统治的帝国。现在这个阶段你就可以决定你想要哪一类的帝国。花点时间确定你心中的头号目标，然后把它写下来，就写在上一节写下的优先事项列表下面。

将优先事项和目标结合起来

现在事情变得有点棘手了。命运叵测，有时我们的优先事项和目标不匹配。举例来说，假设你是一个单身母亲，第一优先事项是孩子，但你的目标是挣很多钱。能做到吗？当然，但要有一些仔细的规划和妥协。

或许你是一名业务主管，优先事项是用自己的企业工作确保家人生活舒适，但你的目标

是留更多的时间给自己。能不能做到？行啊。但这会需要大量的思考、规划和妥协。

那么，究竟如何将看似水火不容的优先事项和目标结合起来？

首先让我们来看看单亲妈妈的例子。由于她的孩子是优先事项，可以合理地假设，她会想把相当多的时间花在陪伴孩子上。但是，我们都知道，如果你想赚大钱，最好是多投入时间，对吧？

那可不一定。

在详细规划收入目标的情况下，这位单亲妈妈完全可以控制自己的工作时间和收入，坚持不懈朝着自己的宏图而努力。她的计划可能长达两年、四年，甚至五年，取决于孩子们的年龄，但确保她成功的是绘制计划的过程，以及不懈的坚持。

现在稍停片刻，想想你的优先事项和目标。它们兼容吗？如果是的，你是一个幸运的人。但如果你和大多数人一样，它们不匹配。在这种情况下，我希望你拿起笔（或键盘）做些笔记，有什么样的妥协方式能让它们靠近一些吗？时间多久的长期规划可能使它们协调运行呢？一定要包括你知道未来将会遇到的时间延迟或收入调整。一旦你的头脑风暴做完，我们就前进到下一个章节。

在规划阶段卡住的话也不用担心。在后面的章节，我们还将讨论具体的创业时间表，以及它们如何帮助你达成目标。

你应该聘用几个写作者？

在第一章中，你已经确定好了公司想要赚多少钱。你也已经看到了，这不大可能靠你自己做到，事实上根本不可能。

咱们得做点什么。

在下面的例子中，我将继续使用十万美元这个数字。事实上，为了简化计算，整本书我都打算使用这个数字，但你可以随时换上自己的数字，和我一起计算。

一名好的互联网文章写作者通常每天能写6-10篇文章。我们取个平均数，就算每天8篇，也就是每个月按照22个工作日计算一共176篇。要记住，你的写作者通常不会一开始就写得出这么多文章，除非你聘请经验丰富的写作者，但新手的写作速度提升花的时间也不会很长。

好了，知道了每个写作者每周大约能写40多篇文章，我们来谈谈你需要雇多少人才能达到自己的目标。但首先我们有一件重要的事情没有讨论，它肯定会影响你的收支平衡点：你要为写作者的劳动支付多少钱。

我该付写作者多少钱？

互联网文章写作者收费标准啥样的都有。你会发现有些写作者5块钱一篇文章都愿意，但也有的低于50连想都不要想。你的目标是找到接受更低价格的文章作者，交换条件是长期稳定的工作机会。话虽如此，我相信支付写作者足够生活的工资还是很重要的。我见过一些人想要雇人写作，但出的价格低的像开玩笑一样。这样只能换来不满和粗制滥造的工作。

你可能不会给所有的写作者都付一样的钱。有些人交来的文章需要大量的编辑工作，这样的人应该付较低的钱数。有的人提交的稿件堪称完美，你应该尽一切可能哄他们开心，包括支付你能出得了的最高价码。

一般来说，你应该计划把你项目收入的40％支付给你的写作者。因为你想要寻找至少支付每篇文章25美元的客户，这就意味着你应该把每篇文章的价码定在10美元左右或更低一点。虽然作者写每篇文章确实要花费一个小时左右，但你才是找到工作机会、确保文章适合出版、与客户沟通、并且一直跟进到收入进账的那个人。同时你也是承担拿不到报酬风险的那个人。虽然这很少发生，有时客户真会不付钱，但是，这并不意味着你也可以不给写作者付钱。这只是意味着这个项目的损失得由你来承担。（再次强调，这非常罕见，我们在后面的章节将会提到如何防止这种事情发生。）

因此，按照每篇文章写作者支付10美元这个标准，下面的数字会告诉你，你需要雇用几名写作者，才能达到每年收入十万美元的目标。

如果一位写作者每周写40篇文章，而你从这位写作者所得的总销售额（每篇文章25美元计算）是每周1000美元，也就是每月4000美元，或者每年48000美元。

如果你付给写作者每篇文章10美元，你应该付他们每周400美元，也就是每月1600美元，或者每年19200美元。

你从这位写作者所得的净利润（每篇文章15美元计算）为每周600美元，也就是每月2400美元，或者每年28800美元。

如果你的目标是每年十万美元，就需要聘请三位半写作者来实现。（100000除以28800约等于3.5）

那么，显然不会每个写作者每篇文章都按照一样的标准来支付，而且也不是每人每周都能写出同样那么多篇文章，但这样的模拟计算可以给你一点概念，要达到你的年收入目标，需要聘请多少写作者。

有那么多工作可做吗？

我知道你们有些人觉得，不可能有那么多工作唾手可得。我在这里告诉大家，真的有很

多。目前网上大约有十亿个网站，他们只有一个共同的特点，那就是需要内容。我们后面还会深入挖掘，什么方法能最好地找到那些可做的工作，但现在，先请你放心，能做的工作非常非常多。

现在开始打造你的写作帝国吧

在本书的开头，我曾经保证，会告诉你如何在30天或更短的时间内建立你的写作帝国，对不对？也就是说，时间紧迫。让我们开始讨论基础工作，这样你就知道要开始打造新的帝国所需的所有信息了。

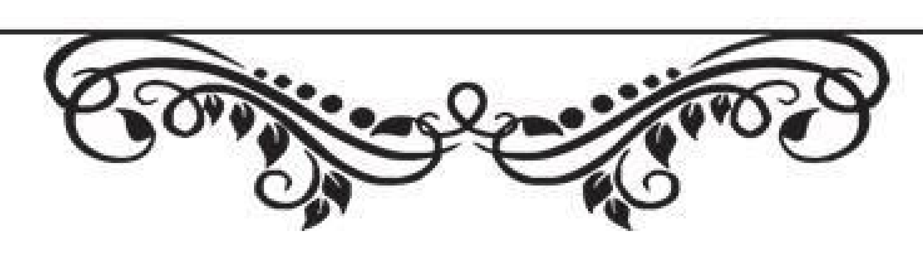


帝国建设者的大敌1：

目标模糊

记住，目标是你建立写作帝国的头号原因。是在混乱与不确定之时仍然激励你、让你坚持、推动你的东西。

出于这个原因，目标必须在你的心中一清二楚。如果还没有，就此打住吧，先确定好目标再进入下一章。



第三章：打造帝国进行中——建立帝国需要什么

幸运的是，建立写作帝国不需要太多专门的设备和软件，但有一些东西你还是少不了的。让我们简单地看一下这些必需品。

一台电脑

你需要的最重要的装备就是电脑——而且得性能足够好。你会用它来寻找客户和写作者，并与他们交流，寻找新的工作，发送收据等等。我发现，Word文档通常能够满足客户和作者的需求，所以我建议用一台windows系统的电脑，而不是苹果电脑，（虽然你可能这两种都会用）。

沟通能力

你必须能随时与客户和写作者交流，而每个人都有自己喜欢的沟通方式。至少，你应该手机随身携带并24小时开机，而且可以使用Skype或其他形式的即时通讯软件讨论问题。

防抄袭软件

不要跳过这一点，我再次强调，千万不要跳过这一点。我们在后文还将深入讨论写作者抄袭的问题，但现在必须要说明这一点，不对你收到的作品进行抄袭检查，一天之内就可以摧毁你的帝国。有专门的软件可以检查所有其他网络内容，分析作者的作品，如果一个写作者对过去已有的文章进行复制粘贴，然后把它当成自己的作品交来给你（是的，这真的会发生），软件会立即抓住他。

有很多可以在线使用的大型抄袭检测网站，你可以每个都试试，找出其中最好用的网站。例如，你可以使用免费的Plagiarisma网站。付费的可以选择NoPlag，收费标准在4.99美元到29.99美元不等，取决于你一个月内要做多少抄袭检测。还有PlagTracker网站，费用约为每月7.50美元。（这个站点也有一个免费版，但你的使用次数是被限制的。不过可以用这个免费版来测试网站的功能服务。）花时间研究一下，然后订购一个你能负担得起的最佳方案吧。

收据和付款方法

我会在后面的一章中，教你如何开收据给客户并获得报酬的窍门，但在向第一份工作报价之前，你就要建立自己的系统。因为你可能会有来自世界各地的客户，你将需要一个系统，可以实现跨越半个地球的即时收据、货币兑换，还能接受信用卡支付。此外，这个系统还应该可以让你管理退款，并允许您快速、轻松地向写作者支付酬金。最后，这个系统应该能帮您跟踪所有交易、提供每月报告和评估，这也将使所得税更容易处理。

我发现处理我收款和支付需求最好的方式是在线服务。现在的选择有好几个，但以我的体验，贝宝（PayPal）使用最简单，因为它不仅能提供上面我列出的所有功能，而且你的大多数客户和写作者可能已经使用了贝宝服务。

贝宝为用户提供了几种不同的选择。您可以创建个人账户，绑定银行账户和信用卡，并用它们来向写作者支付酬金。这个过程中，你应该勾选说明你在支付商品或服务的复选框，这样就是写作者，而不是你来支付手续费了。

另一方面，当你的客户向你付款的时候，你得支付手续费。它将从你的余额中扣除，所以一定要把这个费用算进报价里。

如果你希望能接受信用卡（这个功能应该有），你就要升级到商业方案了。商业方案能让你接受所有的主要信用卡，这一功能的附加手续费是每次交易30美分，再加交易额的2.9%。

并非所有客户都会用贝宝支付，所以准备其他选项也很重要。（事实上，我更喜欢客户用其他方式支付，因为贝宝手续费高。但我还是把它作为一个选项。）一些客户会使用ATM存款，特别是那些长年累月和你做重复业务的客户。还有许多人喜欢给你写支票。最后，你的网站上应该设置购物车，这样客户就可以轻松地订购你的工作。

对于需要收据的客户，您可以在Word或者其他软件中生成收据，可以使用贝宝的收据系统，或使用其他在线收据系统。可以选择的网站有Due.com，这里你每月可以免费发送3张收据。FreshBooks网站你可以免费试用30天，然后每月支付19.95美元。还有Zoho，它可以免费发送收据给5个或以下客户，更多客户需要每月支付15美元。

要记得你需要写作者为你开收据，因为他们的工作就像独立写稿人，而不是雇员。要是模糊了雇员和独立写稿人，你就惹上了国家税务局这个大麻烦，所以一定要坚持他们先开收据再付钱。我们后面还将进一步讨论这个问题，但是现在就要记住，永远不要在写作者开收据之前给他付钱。

在线作品集

你的所有潜在客户都想看看你的作品怎么样。虽然许多写作者只是用电子邮件给潜在客户发一两篇作品做例子，你应该向前多走一步。毕竟，你要建立的是一个帝国，而不仅仅是普通的写作业务。

为你的作品创建专业的在线作品集，不仅会让你与众不同，潜在的客户也能查看你作品的各种风格，得到对你写出的文章类型的一种感觉，而且可以舒舒服服地做到这一点。在下一章中，我们将讨论创建公司标识和品牌的概念，你的网站和在线作品集应该是这个品牌的延伸。

但现在，你应该去浏览一些自由撰稿人的网站，感觉一下他们是如何组织的。你可以在谷歌搜索“自由撰稿人网站”，能看到一些很好的例子。看看他们，然后开始想象你自己的网站。

别忘了梦想要远大。

下面就简要介绍一下如何建立你自己的网站，包括在线作品集。

建立网站的基础知识

你不必花很多钱去创建看上去专业的网站，只是为了让客户来欣赏。我来教你如何利用一些免费或廉价的工具来创建你自己的作品集，而且效果惊人。

购买和注册域名

现在你有了公司名称，该把它放在互联网的地图中了。你可以通过在某个公司注册一个域名（也就是网站的地址），然后支付一小笔费用以获取独家使用权。注册域名过程很简单。

有很多新的域名后缀在销售，比如.net、.biz等等，但是如果你想要真正成功，你应该坚持使用久经考验和真正的商业后缀.com。但一些研究表明，后缀为.com的域名已经使用了词典中超过99%的词汇，所以找到尚未被使用的名字不是一件容易的事情。

最理想的情况是使用你的公司名称作为网站地址。例如，我选择用我的笔名“祈雨师出版社”（Rainmaker Press）作为我的网站域名。它很简单的，又能传达我在销售的东西，这正是我想让人们了解。我很幸运，在我之前还没有人注册这个域名，但情况并不总是这样。

入股注册域名时，如果发现公司名称不可用，您应该牢记以下这些因素：

名字要短。不要掉入陷阱，使用长域名，只为了包括公司名称。人们根本记不住，只会显得在推销和不专业。

不要使用连字符。如果公司名称已被占用，有时加上连字符就能继续使用。例如，我的名字samkerns.com已经被注册了。我可以加一个连字符来注册sam-kerns.com，但经常发生的事情是，人们会忽略或忘记了连字符，最终跑去了别人的网站。

不要使用会被搜索引擎优化的关键词。过去，网站所有者可以在他们的域名中使用关键词，而谷歌将会把搜索这个词的人引去他们的网站。例如，在谷歌最近改变算法之前，把我的网站命名为workfromhome.com会非常聪明。但谷歌已经改变了算法，这种类型的域名再也不会有这种好处了。

使用.com后缀。前面我们已经讨论过这一点，但我不希望你错过，所以我决定也把它写进这

个清单。如果您的公司名称加.com后缀的域名已经被占用了，你很容易会想去注册一个其他的后缀，但千万不要这样做。人们信任.com后缀，在搜索网站的时候自然会使用.com后缀。使用其他后缀可能会导致错过业务，还可能导致客户不信任你的网站。

现在，你知道了注册域名的基本知识，你需要知道去哪儿能注册。我最喜欢的域名注册公司是GoDaddy。他们提供了促销优惠，一年仅需要99美分，朋友们，全世界都没有比这更便宜的了。在1&1你也可以花99美分注册。

选择网络托管公司

现在，你已经注册了自己的域名，你需要和网站托管公司签订合同让网站上线。你可以花几千美元聘请网站设计师来建网站，也可以自己学习怎么建站，又或者你可以用更简单的方法。既然我们谈论的是花最少的力气开一家网上商店，我想谈谈建网站最简单和最实惠的方式。

开网店最便宜的方法是使用电子商务平台，它可以让你通过点击和拖动（不需要任何经验）建立网站，并可以在线收款。这种网站有许多可以选择，价格有高有低。下面是最常见的几个。

Wix。这个托管服务商允许您构建定制的电子商务网站，包括支付入口和购物车，费用为每月16.58美元。

Weebly。如果你不需要在您的网站收集付款（例如如果你在亚马逊上卖书，可以引导客户去那里），你可以免费建立一个完全自定义网站。如果你想让客户直接从你的网站购买，每月花25美元可以升级电子商务包，其中包含购物车。购物车可以支持客户使用信用卡或者贝宝支付。

Shopify。这是另一个容易使用且费用低廉的网站。价格最低每月9美元，仅支持一个购买按钮（如果你只有一种产品），每月29美元可以提供完整的网上商店。

BigCommerce。这个服务商提供全能的网站与你需要的所有工具，每月最低29美元。

Squarespace。这个服务商现在可以提供集成的购物车和其他重要必须功能的电子商务网站。最低每月26美元，而且不需要签合同。

通过BlueHost使用WordPress。如果你稍微有一点建网站的技术，可以使用BlueHost建立一个WordPress网站。它可以管理你的WordPress站点，每月最少只需花3.49美元。然后还可以使用WooCommerce来实现免费的购物车。

在建立网站的时候，心中一直想着未来的客户这点很重要。设置适当的标题，清晰的定义每个页面的功能，让客户容易找到想要的内容。在线作品集，可能只需要一个作品集页面

来展示作品样本，关于我们页面，可以突出公司的品牌，与我联系页面，这样客户可以与你取得联系，还有博客，这里你可以使用关键词，吸引新的客户来到你的网站。

收款

如果你想为客户提供更多的支付选项，你需要采取额外的两个步骤。首先，要建立一个互联网商家账户，这样在客户购买之后你才能够收到付款。通常可以在你的本地银行开设这种类型的账户，或者使用一个商家账户提供程序。有些第三方服务商可以将资金转移到你的银行账户。这里有两个选择：

Network Solutions。这一服务商提供各种方案，最低每月只有9.95美元。

MerchantPlus。该服务商的最低费率为每月30美元。

下一步，你需要使用一个支付入口，也就是商店是连接到你的互联网商家账户的地方。支付入口会将客户的敏感数据以一种安全的方式传送到您的商家账户中。如果你使用银行提供的商家账户，它可能会提供支付入口，但如果没有，你可以试验以下这些替代品：

Authorize。你需要付49美元开户费，每月25美元月费，还有每次交易费用，金额为交易额的2.9%再加30美分。

eWay。这个支付入口服务商不收取开户费和月费，你只需要每次交易支付交易额的2.9%再加30美分。

确保网站的安全

大多数消费者不会在不提供信用卡及其他支付信息加密的网站进行消费。为了运营成功的网上商店，你需要说服客户他们的信息很安全，这就需要安全套接层(SSL)证书。

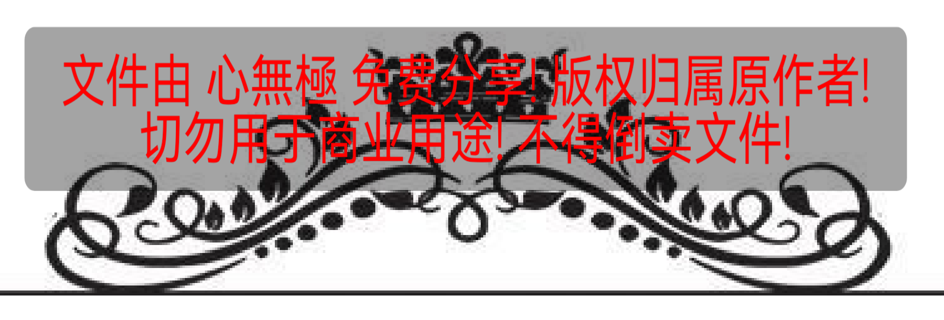
保护你网站的安全也有各种选择，而且这些选择价格也不同。对于新手来说，如果你使用Weebly或者Wix之类的网站，你就已经有了第三方电子商务平台提供的SSL证书。你的网站是没有证书的，但交易是在贝宝或其他第三方网站进行的，他们有证书，所以您的客户同样受到保护。然而，如果您使用Shopify来建立网站，SSL证书已经列入了建站费用中。

如果你自己建站，使用WordPress和BlueHost，你可以从Symantec购买SSL证书，费用大约每年400美元，或者SSLMate，后者的年费只有15.95美元，还可以注册免费证书，然后每90天从Encrypt网站更新。最后一个选项有点麻烦，但嘿，我们的目标是低成本，对吧？

不管你信不信，但建立你的帝国只需要以上这些设备和专门软件。停下来思考一分钟。我们讨论的公司是你要亲手建立的，还能为你赚到足够维生的薪水，如果你已经拥有了一台不错的电脑，你启动成本是零，零，零！是的，你得支付一些月费或者一次性费用，来支付防剽窃软件及信用卡处理费用，但这些只是做生意的一部分。而你的启动成本基本上不用花

一分钱。

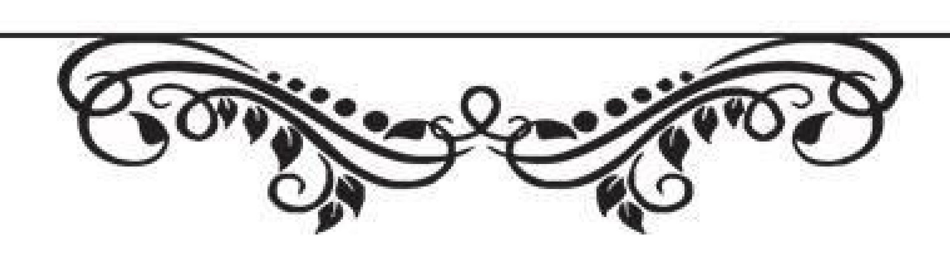
好啦，做个深呼吸，让我们继续前进。在下一章中，我们会谈论创造帝国的特性。



帝国建造者大敌2：

没有建好后台系统就匆忙上线

我知道你急着要让公司浮出水面，但如果没有设置好我们说的这些工具和系统，就推出你的业务，将会是一个巨大的错误。不要被目标诱惑，就匆忙略过建设基础的这个重要方面。而要把你的后台系统设好，这样你的项目、客户沟通和其他一切都会顺利完美的。



第四章：给你的写作帝国确定一个身份

给你做个快速小测验：看一眼下面三个名字，你脑海里会出现哪些画面：

美国运通白金信用卡

卡夫通心粉和奶酪

速旅公司（Travelocity）

好了吗？让我猜下，当你看到美国运通白金信用卡时，脑海里的第一反应或许是富有和奢侈的生活方式，或许还会想到一两艘游艇。我说的八九不离十吧？脑海里为什么会出现这些画面？归根结底，信用卡和信用卡有什么不一样吗？为什么给你第一资本（Capital One）的信用卡或是普通的运通绿卡时，你不会想到游艇呢？原因就是：品牌效应。

那么，卡夫的通心粉和奶酪呢？如果你和大部分人想的一样，你想到的应该是孩子和家庭，但是如果仅仅告诉你的是美式通心粉和奶酪，你还会想到同样的画面吗？很显然不会，因为虽然两次的产品所差无几，但它们的品牌意义是完全不同的。卡夫=家庭和孩子，美式=丰盛的一餐。

最后，当你看到速旅公司，一定会有一个小矮人形象从脑海里冒出来，给你一种说不出的愉悦感。这就对了，公司就达到了目的，因为这就是公司的营销专家想要传递的映像或品牌。

这下你明白给自己的写作帝国塑造一个品牌的重要性了吧？或者，你只是想在海量网站中，再建立一家普普通通的公司？我想你心中应该已经有了答案。

下面我们就来指出如何使用这个重要的营销技巧来帮助你创立写作帝国的品牌。

为什么品牌推广是规划阶段的关键

在帝国规划阶段，有意识地打造你的品牌或身份，或者标志性形象会让你向外界展现出一个专业、统一的形象。要记住，作为自己写作帝国的管理者，你要尽最大可能让世界知晓你的事业及服务。你是想让他们认为你是一个有趣味，有个性的公司，还是一个拒绝项目次数比接受次数的还多的严肃公司？你是想让你的客户们认为你是什么项目都接，还是对你留下更好的印象——一家效率超高，总是能够及时完成任务的写作公司。我不是说哪种更好，而是说这些会帮你吸引不同类型的客户。所以说，认真想想别人会如何看待你的写作生意是至关重要的。为什么？接下来我告诉你几个原因。

我们假设，你为公司打造的品牌形象是，能够将任何文章都写得鲜活有趣。你已经在公司网站上强调了这一特色，以及可以推广公司的其他各个方面。

但在寻找项目的过程中，你还是发现自己始终没有争取到那些虽价格很高但专业性极强的文章，或是那些科学类的文章或项目。为什么？原因是仅仅游离在市场外标榜自己的品牌是远远不够的，一个精明的商人会找一个严谨的博客写手来替自己撰写宣传的博客，而绝不会雇佣那些视市场如儿戏的人。这也是为什么在一个世界500强企业举办活动时依然会使用卡夫通心粉和奶酪是一个道理。

你理解我的意思了？那我们接着说。

想象你已经成功创立了一个精英写作公司的形象，人人都想和你合作。你开始提高收费，因为你值这个价。从本质上说，你就是写作公司中的白金卡。

但一个月后，生意开始不景气，于是你只能开始争取要求不很高的项目，收费标准也开始降到正常水平了。即使这样，如果你没得到这份项目，也不用过于惊讶。在这种情况下，你的潜在客户不是认为你在大材小用，就是认为你是个骗子。

也许你已经注意到了我一直在强调要有目的地建立品牌。接下来我来告诉你如果一个写作者不注重品牌的树立，将会发生什么。

设想一家新成立的写作公司，在初期一定会不遗余力地接收所有可能的项目，这并没有什么错。实际上，我们中的大多数人在打造帝国的初期阶段都是这样做的，你也只能这么做。但如果这类人在自己的网络平台或是其他市场渠道上对自己作品的展现方式和展现的内容漠不关心，在公司具有一定基础之后，他却开始考虑公司的发展方向了。或许他发现医学类文章是自己的专长，想以此确定为其写作生意的主攻方向。但是不是太晚了呢？毕竟他需要先卸下自己杂而不精的写作形象，再将自己包装成一个专业的医学写作专家。这可能吗？也许可能，也许根本不可能。

但如果他在创业初期就注重研究市场资料并控制接稿质量，从而开始有目的地创立品牌，这一切会不会变得更容易呢？

好，既然你已经理解了有目的地建立写作品牌的重要性了，我们就来看看你需要注意些什么吧。

以什么形式展现给客户：个体还是公司？

潜在的客户既可能认为你是一家写作公司的写手，也可能认为你是位个体写作者。只要你想为自身创立品牌效应，这就是你需要做的最重要的决定之一。因为这将决定了你将来将接触什么样的客户，他们认为你是个体还是集体——一个只提供服务功能的公司。

让我们再次举出已经成立的公司来论证这一观点。两个在DIY领域响当当的名字：玛莎·斯图沃特（Martha Stewart）和霍比·罗比（好必来）。我感打赌，如果你是玛莎·斯图沃特的粉丝，你几乎感觉你自己好像认识这个人。你一定不会犹豫邀请这个优秀而热心的女人到家

里喝杯茶，这样就可以和她比较服装的布样，讨论它们的颜色。另一方面，霍比·罗比（好必来）也和玛莎一样，提供一些的相似的产品。但是你可能更将这家公司视为一个产品的供应商，发现二者的区别了吗？

你要决定与客户发展哪种类型的关系：是要拉一把椅子过来就可以和你唠家常的类型，还是彬彬有礼却保持一定距离的那种类型。这两者不分谁好谁坏，但你接下来所有关于品牌树立问题的决定，都将以这次决定为基础。

这也将决定你吸引的客户类型，你是否曾想过专注于家庭或是园艺题材的写作？那接下来你一定会考虑为自己树立一个温暖，亲切的形象。或者你特别想将商业市场领域作为收入的主要来源。这时候将你和孩子在迪士尼游玩的照片放上主页就有点不明智了，相应地，你最好去呈现一些更能展现企业形象的东西。

如果你选择树立个体写作者的形象，你还可以这么做。

决定性别

这个标题够奇怪，对吧？但如果你要有目的地打造品牌，你就要考虑到每一个细节。

如果你是女人，你是否曾感觉自己常处于劣势，因为你认为这是一个属于男人的世界。现在就是你改变的时候了。或许你是一个男人，总是想突破自己，写一些专属于女性的题材。你也不要绝望，你的身份可以在男性和女性之间自由转换，以便于你可以及时抢占想要的市场资源。

坦白地说，你的作品只是一种产品，这样的产品可以说是男女皆宜，但往往它们仅以一两种方式进行宣传。以香皂为例，在我的印象里，男女都会用香皂，而且绝大多数柜台卖的香皂成分基本一样。但是多芬（Dove）的营销团队却不这么认为，很显然，这款温和芳香的白色香皂选择女性作为它的主要受众人群。看看他们的宣传方式，皂体颜色的选择还有将自己的柜台命名为美丽吧的行为，这些都体现了这一点。但是这款香皂就真的不适合男士吗？我敢确定其也能清洁男士的皮肤，但你见过你的单身汉邻居光顾过多芬的“美丽吧”柜台吗？

好吧，这是什么情况？是意外吗？当然不是，这是有目的地树立品牌带来的直接影响。

我们假定你决定树立个体写作者的形象，但却担忧在运动医学文章这一领域，女写作者是否会遇到更多阻碍？你一定会担心得花大把的时间在这个已被男写作者统治的领域证明自己的能力。在这种情况下，你可能考虑把自己包装成一个男写作者，什么？你们有些人可能会问这是否是不诚信的表现？当然不是，面团宝宝不就是这样吗？

我认识一位女写作者，多年来她一直用男性的名字从事创造。她告诉我那是她最快乐的一段时光。要记住，你树立品牌的目的是为了创造一个能够吸引目标客户的形象。

在你设计自己的网站时，潜在的客户或许已经对你的性别有了大致的判断。是啊，我们的世界不是男的就是女的。所以我们很难不从这个角度去审视一些事情。一定要关注到这点，然后有目的地去设计你的网站。

好，你可能会说，如果我决定以公司的形式展现给客户怎么办？同样，你也可以做出一些规划，你的网站要选什么颜色？用不用照片？你是要展现一家正式企业还是一家不是那么严肃的公司？你将使用什么字体来描述自己的公司形象？

到底用不用笔名？

如果你已经决定使用异性的身份进行创造，或是决定树立一个公司的形象给客户。这个问题似乎就不是问题了。但总有些情况你还是要考虑属什么名的问题。

许多人在网络上创造时会起一个不同的名字，原因是他们想把在网络上创造同其他的作品区分开来。以下是我的建议：假如你致力于成为一名小说家或是想获得任何“正统”的作者头衔，在网络上创作时就尽可能使用笔名。所谓“正统”的文章更能帮你得到想要的结果。举例子，如果的终极目标是创作一系列关于狗狗的书籍，任何关于这类主题的文章你都应该署上真实姓名。

你的报价对品牌有辅助作用

告诉你个秘密，靠近点，我得小点声说，因为我不想让太多人知道，你在听吗？

你可以给自己的作品定价，或者说价格应该掌控在你的手里。没开玩笑。

还记得你之前做出决定的方法吗？你要展现的形象是公司还是个人？男性还是女性？写作风格是奇特的还是严肃的？现在，你需要做另一个决定了。你要将你的作品定到什么价位？低价？中端？还是高价？

好，在你脱口而出要定高价之前，你还要仔细考虑一些因素——有一些问题你甚至想都没想过。现在我把它们归纳在下面。

定在高价位

如果你要把作品定在高价位，你最好有足够的能力支撑它，我的意思是，你要知道自己能力的上限在哪里。想一想，为什么市场上有些特殊的客户愿意出高价？很简单，他们希望得到质量更高的作品。所以，请认清自身的能力（你团队的能力），毁掉自己苦心创建的写作王国的最快方法就是工作没达到客户的要求。要知道，在网上有很多地方，比如评测系统，评论平台以及在线论坛。在那里，客户可以交流同你公司合作的经历。如果很多客户在上面对你的评价都十分负面，那你大可收工，准备东山再起了——因为你会有相当长的时间没有项目了。

当然，如果你已经有相关经验，知道如何去运作这些，你就要不遗余力地去追求更高的价钱。很显然，用最少的工作量换来最高的收入，是每一个创业写作者的追求。

定在低价位

与上面的人不同，有些作者则走向了另一个极端。他们只要有项目就接，每个月出产大量的网络文章，每篇仅收5美元，好吧，我不会用任何数字来折磨你了，但请允许我跑下题来强调下这一点。

如果你雇佣的是海外写作者（以后讨论的多数是这种情况），给他们的报价是每篇2.5美元。如果你收客户每篇5美元，下面这组数字你先看看：

12.5个写作者每周写40篇文章，每个月就是2000篇文章。

每月2000篇文章，每篇5美元，总收入是1万美元。

每篇文章你要付2.5美元给作者，那么，每个月的净收入就是5000美元，年净收入是6万美元。

网上有那么多的项目能支撑你完成这些任务量吗？答案是肯定的，我确定，因为我就完成过。如果沿着这条路走下去，你工作的压力会越发繁重，因为修订文章是件挺麻烦的事儿（我们后面会讨论解决办法），但是还是有可能完成的。

所以，下次看到这些“5美元”的“廉价”项目时，别笑。这类客户并不追求头等质量的文章，他们希望的文章可以让客户看到某些关键词，从而来浏览他们的网站。

此外，写这类文章，一个有经验的网络写作者花20分钟就能完成。因为这些文章不需要严谨的话语，只要设计好话术，把人们吸引到网站来就行。谷歌现在已经更新了算法以防止关键字堆积还有写得很烂的文章出现，但仍然有很多人需要这样内容的文章。

你如果不建议繁忙的工作节奏且脑子中也没有那种作为高端写作者的“自豪感”，那这样的定位也许是一条出路。

定在中端价位

大部分时候，你都会选择定在这个价位段，因为在中端市场，你可以轻易根据市场需求来调整价格。除非你创立的品牌形象是针对特殊的人群（就像我们刚刚讨论到的），那就是你的最佳起点。

市场调研

现在关于如何树立自己写作帝国形象，你已经有了些很棒的决定。现在感觉是不是很好？但在你下定论之前，我还需要你做一件事。去看看其他作者的网站，尽早发现自己的竞

争优势在哪里。这些人树立的品牌形象有没有和你设想的很相似？如果有，那你最好进行一些调整。现在市场上缺乏的是高收费的写作者还是低收费的写作者，没有人和你设想的一样，将自己标榜成财务写作者吗？还是有很多人已经这样做了？

现在我们来进行深入地市场调查，做好加入竞争的准备。询问下那些写作者的要价，或许还可以雇他们中的一两个人来看看他们的文章质量如何。一定要仔细观察你未来竞争对手的优点和缺点。

再仔细考察过竞争环境之后，你需要根据你的考察发现相应地调整计划。要记住，即便你将自己定位成一个标价中端的普通写作者，你所打造的写作帝国也必须是独一无二的。

将打造品牌的过程可视化

现在，是时候落实好每件事，然后使用一种方法将它们整合起来，这会让你品牌打造的过程清晰明了。我把这种方法称为品牌图表。这是这一阶段的最后一步，下面就是一些案例：

第一个案例展现的是一个定位于低价市场的品牌，其目标是让客户认为他们可以快速且廉价地得到质量还不错的文章。下面就是其中一个样式：

名称：新闻号外写作服务

定价标准：低价

品牌风格：年轻时尚

使用颜色：橙色，蓝色及白色等可以体现快写风格的颜色

下面的案例是中端市场的，看看它是怎么来设计来表达诚信度的：

山姆·格林写作服务，诚信可靠

定价标准：中端

品牌风格：可以吸引男女客户的个人品牌形象，形象要亲切，让人信赖

使用颜色：代表自然，友好及包容的绿色和棕色

最后，是一个定位特殊群体，收费较高的写作公司

专业医疗写作团队

定价标准：高收费

品牌风格：中性专业的公司形象，名字已经清楚地表明该公司专注于医疗写作

使用颜色：蓝色和金色，彰显其高端的定价及公司的专业性

现在是时候将本章学到的东西做一个整合了，填写属于你的品牌图表，这样你就可以明晰地看到新公司的建立流程，判断你潜在的客户，下面就来创建属于自己的品牌图表吧。

名称

定价标准

品牌风格

使用颜色

保持你的品牌风格

当你走进麦当劳时，发现它的主题色换成绿色和紫色，你会怎么想？当你看到亮粉色装潢的星巴克门店时呢？是不是感觉这些标志性的企业变得不再那么亲切了？再举一个更贴切的例子，假设你要雇一个写手，再翻阅数十个网站之后，终于发现一家称心的公司——不但他们的作品和价格符合你的项目要求，网站设计风格也很对你口味。他们使用的颜色和突出的品牌效应让你感觉他们就是为你的特殊项目而生的。

随后，正当你想要雇佣他们为你工作之时，你收到一封他们的邮件，你打开它，本以为会看到你们之前联系时，邮件上那沉稳的蓝色与令人倍感宁静的绿色主题。但是映入眼帘的不是你期待的那令人舒缓的品牌，而是：

哇哦！我们要签约了！！！

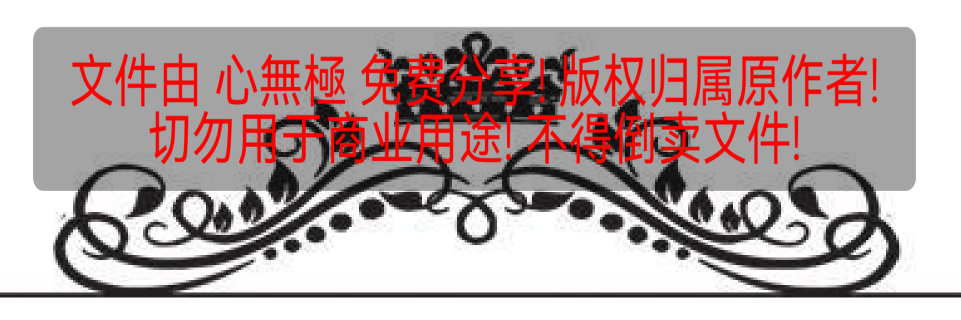
我们已经很久没有打折了，但是我们确信！你会得到这份优惠！我们为你破例！

邮件是那种几乎可以使人致盲的黑白红混搭，配上巨大的字体，感觉好像在对你怒吼。你现在是不要考虑下要不要和他们合作了？毕竟谁也不需要一个疯子写作者，对吧？

如果有一件事比建设你的写作帝国更重要的话，那就是保持你的品牌风格。在每一次与外面世界交流时，你都要让人对你的品牌留下深刻印象。

答应我，不要有任何偷懒或者找捷径的想法，也不要说“我就懈怠一天”，如果事关你的

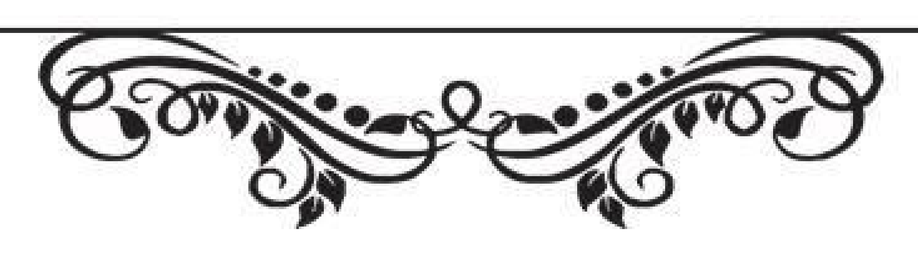
公司形象，千万不要这样做，好吗？



写作帝国建造者的大敌3:

无法将自己和品牌区分开来

通过本章，你应该已经学习到了一项技能，那就是当自己的写作帝国成功运转起来后，自己仍然从这个组织脱离出来，仍然要具备独立思考的能力。你是那个决定公司以什么形象走向世界的那个人。什么才能让客户记住你？那就去做什么，不要让自己模仿另一家写作公司的风格，相反，要利用自己独一无二的品牌在这大同世界闯出一片天。



第五章：竖起导向标牌建立你的帝国

现在你明白了品牌对公司是多么的重要，很可能也有了一两个想法，我们需要讨论销售和市场营销在你的帝国成功过程中将会起到的重要作用。但首先，让我们来厘清一个常见的困惑。

品牌和营销的区别

很多人会把品牌和营销混淆，把它们当作一回事。但其实不是。以下是它们的正式定义。

为企业创建品牌是用一个品牌来为它做标记。

品牌营销是通过将产品与耳熟能详的品牌名称联系在一起来进行营销。

营销是货物从生产者到消费者过程中的总体活动，包含但不限于：销售和广告。

正如你所看到的，即使品牌和营销是不明不白连在一起的，它们仍是独立的行为。如果我对韦伯的话做一个大胆的释义，他说过为公司创建品牌是为它附加上一个独特的标记或印象。而市场营销是使用这个独特的标记或印象来做广告，以使消费者想要购买你的产品。

看到其中的不同了吗？现在你就可以明白为什么需要在进行营销之前先要确立你的品牌。好了，现在你明白了这个重点，让我们谈谈怎样让人们知道你的写作帝国。我们先从最容易被误解的一个选项开始。如果你这一步走歪了，为帝国建立坚实的基础就要多绕很长的路。

竞标网站

万维网是一个广阔的天地，你的工作是确保网上知道你的存在。大多数在市场上寻找写作者的人会去竞标网站上寻找，我要告诉你如何让他们更容易找到你。

树立指向你的帝国的路标的第一步就是各种不同的竞标网站。这是你大部分业务的来源。但是，如果你认为这只不过是要找到尽可能多的项目去进行竞标，你最好三思而后行。竞标是一门艺术，一旦你掌握了它，你就真正握住了通往帝国的钥匙。

但是，我们在讨论如何使用这些网站之前，让我们先对它们进行定义，再了解一些细节。

什么是竞标网站？

竞标网站是买家聚集，试图找到完美的自由职业者来完成他们项目的地方。这些网站不

仅限于书面写作，而是什么都有。你可以找到招聘IT工作、社交媒体任务，市场营销等等工作。但当然也有许多大型自由写作项目。

买方将发布他们想聘请自由职业者的项目细节，并要求合格的自由职业者来竞标。一旦这个帖子公开发表，就意味着在该网站上所有在线的自由职业者都可以看到，如果他们愿意，就可以竞标。（有些工作发布时标明为固定费用的工作，这意味着买家已经为工作标价，而不再接受报价。）

如何在竞标网站推销自己的帝国

竞标时有两方面是必写的：对于公司的营销和你的竞标机制。在这里，我们将注意力集中在市场营销方面，然后在后面某章中，我进行手把手的指导，教你如何才能中标。

竞标网站允许三种直接营销的机会，可以积极推销你的服务。你可以把营销附在竞标之中，放在竞标网站的竞标人网页上，还有附在每个项目之后的客户评价中。乍一看，这些地方似乎都只是在竞标过程中的按部就班的一步，幸运的是，你的大多数竞争对手正会这样想。哦，但它们的意义其实要多得多。

来吧，让我告诉你交易之中的一些秘密。

在竞标时推销自己

当你在某个竞标网站首次亮相时，把它想象成你本人进入一个房间。你将进入一个“世界”，这里已经存在众多玩家和角色，他们参与的故事情节正在进行之中。你就是个新来的家伙，要确保你的第一印象令人难忘。你对自己品牌的精心策划就将在此开始获得回报。你以什么身份出场呢？是一个会接受任何尚算合理的低价酬劳的写作新手？还是某个艰深领域的专家？或者是位积极进取的业务所有者，确保每个客户都百分之百满意才肯停手？不管你打算如何出场，确保你才是掌控重要的第一印象的人。

怎样做到这一点呢？要利用竞标时你采用的字词和短语。在这里跟我一起做个游戏，想象你是Crank ’Em Out写作服务团队的老板。你的品牌提供快速交稿的中档价位服务，你的团队是一个高水平的团队，团队中的写作者们热情积极。有趣高效的你是你工作永远的后盾。

现在到了第一次竞标的时候了。你已经敲定了自己的品牌，研究了营销技巧，并了解了如何为市场写作。现在你也找到了想要做的项目，你摩拳擦掌地想提交竞标申请。

等等。

你键入的下一句话可能会带来一项业务，也可能会被完全忽略。看看我们想象的写作帝国中下面的两个例子，告诉我，如果是你，你会聘用哪家公司？

1号竞标者

你好，

我们是一家全新的写作公司，很激动能参加这个项目。我们对盆栽园艺有极大的兴趣，所以我们觉得可以为您写作高质量的文章。我们的标价是每篇文章25美元，或者您要求的全部10篇文章一共250美元。

我们期待您的回复，

Crank 'Em Out写作服务团队

哈……欠……。哦，对不起，我睡着了一会儿。好吧，让我们来看看2号竞标者。

2号竞标者

早上好，

发现您的盆栽园艺文章项目我们很高兴。我们都是狂热的园丁，所以这个问题对我们来说不但亲近，而且我们也是该话题方面的专家。

我们是一个由积极的写作者组成的团队，以无论如何要让客户满意而著称。换句话说，让您满意是我们的头等目标。

我们的标价为每篇文章25美元，整个项目10篇共计250美元。我们保证快速交稿，提交内行之作，并保证您对我们的工作满意。

非常希望您加入到我们不断增长的满意客户名单中！

Crank 'Em Out写作服务团队

看到两者的区别了吗？1号竞标者充满着不自信，没有给客户真正选择他们的理由。当然，他们听起来像是个不错的小组，但是，嘿，你买东西是因为销售人员不错吗？

另一方面，2号竞标者会让你坐直，集中注意力。它散发着难以争辩的自信和气魄。他们谈论自己的专业性，并告诉潜在的客户能对他们的服务期望些什么。

当有人雇用一名写作者，他们渴望找到的是愿意接受他们宝贵的项目，并且妥善对待它。任何买家看完2号竞标者都会感到有信心，愿意把他们的项目交给这家有能力的写作公司去完成。

那么，在进行竞标时，在市场营销方面应该注意哪些方面呢？（请记住，我们将在后面

的章节中讨论竞标的方法。）这些方面包括：

你的品牌。让你的品牌家喻户晓，并始终不变。

自信。自信和自大之间是有差异的。自大的标价眨眼之间就会被忽略，而自信的标价绝对难以忽视。

你的保证。一定要向买方保证，你会为你的工作提供保障。他还希望确信他会拿到一个合乎要求的作品。

个性。没有人想与一个单位做生意，即使你将自己的品牌定义为一家公司。还是要使你自己（你的个性、热情和信心）跃然纸上。

在你的竞标之中包括所有这些元素，获取别人的关注，你将呈现给客户一个完整的方案，而不仅仅是一次投标。有好消息吗？你会是这样做的少数人之一。来吧，去几家竞标网站逛逛，看看我告诉你的是不是事实。

竞标网站作品集

你在竞标网站的作品集应该不同于你的在线作品集（一分钟以后就来详细讨论），而是对它的补充。大多数竞标网站会为你提供一个专门的页面，可以在这里展示你的文章作品，展示你的过往成就，并突出你的专业领域。

你也许能猜到我要告诉你的事，但无论如何，我还是要说出来。不要像大多数竞争对手一样，只是在这个重要页面上发表一些文章作品。而是要讲一个故事。让潜在的客户想要停留片刻。请记住，他们留下来看你网页的时间越长，他们就会了解你越多。而且他们越多了解你，他们就越会想要和你做生意。下面是做到这一点的一些最佳方法。

把你的文章进行分类组织。有些自由职业者把作品拼成了大杂烩，还期望客户跋山涉水找到与他们想要做的工作相关的例子。这可不是客户至上的态度。相反，你要按类别组织你的例文，让客户更容易寻找。例如，你的作品可以有这样的分类，比如“网文”、“博客”、“电子书”、“销售信函”和“白皮书”等等。（别担心，稍后我们会专门介绍每种都要怎么写。）这使得买家可以毫无压力，方便的查看你的作品。如果不利用这个简单的步骤，一个自由职业者就可能失去潜在的工作，因为买家试图找到合适样本的过程会太过沮丧。

展示你最好的作品。这应该是显而易见的，但有的写作者会直接贴出自己最新的作品，即使它不是最好的。如果你还没有例文，你需要新写一些。不要试图在没有文章样例的情况下就去竞标——没有一个有头脑的人会不看写作者的文章与写作风格就直接聘用。

展示多种多样的作品。并不是每一个客户都会寻找相同类型的写作者，所以最好发布多种写作风格的作品。例如，你应该有容易的对话型的作品、学术作品、销售文章，以及你能

提供的其他任何风格的作品。

回答提问。一些竞标网站会问你一些“访谈”式的问题，你可以选择回答或者不回答，如果你回答了这些问题，答案会在网页上公布。你应该回答每一个问题，但一定要利用它们来向你的潜在客户讲一个故事。尽可能多的插入你的品牌。什么意思？如果一个问题是问你擅长什么，就要用它打出自己的品牌，吸引客户的目光。

例如，不知道品牌重要性的写作者可能会这样回答这个问题：“综合型写作者，擅长商业、汽车和高尔夫。”

哇！这让你想放下一切，当场就聘请他，可能吗？同样的写作者可以创造出多得多的能量与兴奋，如果他这样回答：“虽然我有一些专长领域，比如商业、汽车和高尔夫，我更喜爱拿下挑战自己的项目的机遇。我以写作为生，部分原因就是因为我对研究一个话题并把它写出来这样的事十分着迷。问问我的客户就知道，当你需要一篇关于最晦涩题目的文章，我就是你要找的那个人。我对你的承诺是，无论你给我什么任务，无论是蜜蜂的交配习惯还是草坪修剪入门，你都会得到仔细研究的独特作品。”

看到差别了吗？读到你作品集的客户也能看出来。而且不要忘了，你可以从竞标网站的网页链接到自己的在线作品集，这样你就可以在那儿继续讲述自己的故事。

利用评价营销你的帝国

如果你从来没有在竞标网站上找过工作，让我来帮你加速跟上。在某些网站上，你的每次竞标和你完成的每个项目都是公开的，人人都能看到——包括竞争对手和潜在客户。您的个人在线作品集也是对所有人开放的。但最重要的，你的评价，包括你对客户的评价和客户对你的评价，浏览你个人资料的人都能看得一清二楚。

你要问竞标网站的评价是什么？在网站上开展业务的所有人，都会有一个页面，在那里他们会被评分。写作者和所有其他自由职业者是由客户评价，而客户是由自由职业者来评价。每完成一项工作，都会收到一个评价。你可以想象，这些评价可以造就一个写作者，同样也可以摧毁一个写作者。我们在后文中还将谈到如何驾驭评价系统，但现在，让我们专注于如何将它作为一种营销手段。

当买家考虑你的投标的时候，他们做的第一件事就是检查其他买家留下的评价。现在，你无法控制买家说你什么，只能总是保证按时交稿，并且作品很好地进行研究和润色等等。这点至关重要。在竞标网站有差评的写作者，和拔掉自己电脑的插头差不很多。让我这样说吧，如果一个客户有两位写作者可选，一个全都是好评，另一个有一些评价不是那么好，你觉得客户会决定聘用谁呢？

但你不要只是关注客户为你留下的评价。许多客户也会检查你为其他客户所做的评价，

这点事实鲜为人知。毕竟，你的真实个性会在这里显露出来，是不是？

想象一下，有个客户对你建立的示例作品集网站印象如此深刻。他的印象是你有可以做事的态度和意愿来解决困难的工作。他点击浏览了你的网上作品集，很高兴地看到大家都连续不断地到这个家伙这里来征询意见，而且你确实爱处理具有挑战性的项目。他确信自己终于找到了要找的写作者。

然后，作为最后一项预防措施，他决定看看你对之前客户的评价。你知道的，这只是为了确保你有团队合作精神。如果他看到以下这些会怎么样呢？

对客户A的评价：我对这个客户感到失望，因为他聘用我的时候，没有沟通项目的复杂性。结果任务花了我预想的两倍时间才完成。我可以再次为他工作，但必须得提前了解好项目情况才行。

对客户B的评价：我很喜欢这次的工作，但客户付款太慢。我不得不追着他要报酬。

对客户C的评价：这家伙永远不会满足。天啊，我觉得我做什么都是错。

你没看到客户大步后退吗？而且简直是飞速逃离。记住这点至关重要，你对客户的反馈是你品牌的延伸。引用全球各地的妈妈们常说的话，如果没有什么好话，就什么也别说。

现在，我可以听到你们之中有些人认为这些客户评价似乎也有合理之处。看起来是这样，但让我问你一个问题，你上次看到有合法的企业把客户的脏衣服播给全世界看是什么时候了？

归根结底是这样的：你想建立一个帝国，还是宁愿选择满足于稍纵即逝的报复？这由你决定。

在线作品集

想象一下，如果一个旅行社不发行彩页小册子介绍自己旅游景点，雅芳没有产品目录，在线珠宝店没有产品照片，它们怎么去经营？总之，如果这些商家不依靠这些至关重要的营销工具，它们就无法生存得太久。在当今的市场上，没有网络作品集的写作者也是如此。

人人都会忽悠，但对于当今处于商业环境中的写作者来说，如果想拿到任何项目，你最好能提供可以支持你的依据（证实自己）。

什么是在线作品集，就是设计你自己的网站来展示你的作品。做这个网站不一定非要花很多钱，不过一定要独特，有自己的风格，相关性强。我们已经讨论了在线作品集的组成，现在说一说怎样用它来推销你的帝国。

现在，你已经充分了解了推广在线作品集的重要性。如果某个客户想把他在竞标网站上

的一个项目交给你，这很可能是他们第三次与你或你的公司互动了。他们已经看过了你的竞标文件和发在竞标网站上的作品展示，点击了你提供的链接，进入到了你在线作品集。现在，轮到你充分展示你的能力了。要让客户清晰地知道，你是那个项目的最佳人选。

很显然，你必须全面展示你过去完成的能够证明你能力的稿件，从简短的文章到复杂的项目，比如，专业报告、白皮书、电子书等。这些文件在网页上的布局和排列应该能够让客户能够很方便地找到他们想要看的东西。例如，如果某个客户想要聘用你写作一系列有关管理小企业的文章，你应该让他很快找到这方面的内容。相同领域的文章应该放在一起，并标明领域。

除了展示代表你的品牌形象的高质量文章的专业的网站，你还能怎样利用你的网站来推广你的服务？这里提供了一些建议。

使用客户评价。　与客户进行在线交流的过程中，客户往往会对你做的稿件表示认可和赞赏。将这些赞赏之词保存下来，公布在你的网页上。

让客户与你合作提供更多方便。提供有关加急稿件、打包项目、预付款项目的说明。

提供推荐费。　如果你获得了某个客户推荐的项目，向这位客户支付一小笔推荐费（或者对他的下一个项目给予优惠）。

多提供链接。　在客户可能浏览的每个网站上，都提供你在线作品集网页的链接。可能性无处不在。如果你是一个做室内设计的写作者，加入你能够找到的所有室内设计论坛，在你签名的那一行附上你的网站链接。在你发布评论之后，每个阅读你评论的人，都可以看到你的链接，可能给你带来新业务。记住，如果在这些论坛上直白地推销自己，就会显得很不礼貌，不过，在签名行附上链接是完全可以接受的。

交换链接。　你可以通过很多方式，在相互同意的前提下，将你的网站链接到其他网站上。例如，我们仍然以专注于室内设计的写作者为例。这位写作者可以通过在自己的网页上展示家具店或家具饰品店的链接为条件，让对方在网页上附上自己的网页链接，同时标上“专注于室内设计的写作者。”

撰写指导性的文章。　在你的网页上放几篇直接针对客户需求的文章，让对方觉得你是某一方面的专家。除了借助搜索引擎吸引潜在客户之外，这些文章还可以让客户觉得你真的关心他们的利益。例如，你可以针对一些网站，列出聘用职业写作者的最佳方法，或者是告诉他们在聘用写作者之前应问对方哪些问题。

在如何用你的文章将潜在客户吸引到你的网站上，我告诉你用这些文章获得新业务的一个最好办法。

给其他网站写文章

我来假设一种情况。想象你有一个销售照明定制设备的网站，你想增加网站的浏览量。做到这一点的第一个办法是在网页上增加一些独特的，相关性强的内容。这时候，就需要一个写作者，能够将定制照明设备写得活色生香。

上述示例中的作者决定通过为潜在客户可能阅读的网站写文章来增加“曝光度”。他为几个网站写了几篇文章。这些网站巴不得将这些文章放在它们的博客上，因为它们一直在寻找相关性较强的内容。在这些关于室内设计的每篇文章结尾处，附上他的签名：“约翰·史密斯，专注于室内设计的自由作者。与他联系，请登录他的网站：xxx.com”。

无须多少想象力，就可以知道，当定制照明设备的网站所有者在行业博客上看到这位写作者写的文章后，会发生什么事。这位写作者就会得到一个写作任务。随着“约翰·史密斯先生”在这个专业圈子越来越出名，人们会越来越多地找他写关于室内设计的文章。

去哪里找这种可以发文章的博客

如果你想给其他网站写文章（这叫“客座博客”），就要找到你所在领域最合适的网站。例如，专注于室内装饰的作者需要找到一些允许他人发表就该网站所处行业深入见解的网站。好在，一些简单的方法能够帮助你做到这一点。以下是我喜欢的两个方法。

谷歌的“长尾关键字”

发现对其他博客作者开放的博客，最简单的方法是采用一系列“长尾关键字”。顾名思义，“长尾关键字”就是由一个以上的单词组成的关键词。

要做到这一点，这位室内设计师必须将某些关键词输入谷歌搜索栏，寻找潜在的博客。他首先输入“室内设计”，然后增加其他单词，缩小搜索范围（在其他例子里，一定要用相关的单词替代“室内设计”。

室内设计+客座博客

室内设计+客座博客

室内设计+客座博客网站

室内设计+接受客座博文

室内设计+给我们写博文

室内设计+征集客座博文

室内设计+客座博主

室内设计+提交客座博文

明白了吗？如果你是一个针对小企业提供服务的写作者，就用“small business”（小企业）替代“室内设计”。用这些词，可以找到几十个可以发表文章的博客。

或者，用更简单的办法

如果想用一种更简单的方法寻找可以为之写文章的博客网站，你可以使用一个叫作Alltop.com的网站。在该网站的搜索框里输入你搜索的关键字，就可以找到一大堆博客网站，你可以询问它们是否接受客座博客。

给你的服务做广告

到目前为止，我们谈论了不少免费推广在线作品集和网站的方法。没错，我讲的都是免费推广方法。不过，也有一种千万不要忽略的付费营销方式：在那些潜在客户经常浏览的地方投放付费广告。

例如，专注于室内设计的写作者可以在多家内部装饰产品生产企业在一起讨论市场形势的网站上投放广告。推广针对这一行业的写作服务的广告，既可以放在该网站的博客上，也可以放在主页上。

除了直接在网站上投放广告，社交媒体广告也是宣传业务的一个好办法。很多人因为在Facebook上做广告而获得了很好的效果。这种广告方式费用不高。设置好之后，你可以控制每天的广告支出。在你选择相关网站的时候，你也可以用这种方式将广告直接投向你的潜在客户群体。例如，可以直接针对对室内设计和营销感兴趣的目标群体投放广告。

广告里的内容不要太多，因为你只能用数量很少的字符来吸引人们的注意力。提问的方式不错，粗体字也很醒目。写作者的广告可以是“想找一个专门写室内设计文章的人吗？点击这里，查看免费的参考文章。”如果这个广告引起了某个潜在客户的注意，他就会点击你提供的链接，进入到这位写作者的在线作品集。他可以浏览在线作品集里的所有文章。换句话说，点击广告之后的几秒钟之内，他就可以做出聘用决定。

打造一个客户名单

哦，先说说客户名单有什么用。不管你为某个人写了一篇文章，还是为某个客户写了几千篇文章，千万千万不要扔掉他们的联系信息。相反，一定要将他们的信息仔细地保存好。这些信息包括他们是怎样找到你的，你给他们做了哪些项目，以及其他所有相关信息。为什么？虽然你能力很强，你采用了你知道的所有销售和营销技巧，但是，争取和维护客户的重要之处在于一点：关系。客户喜欢和他喜欢的写作者打交道。事情就是这么简单。

不相信？不妨就试一试，如何不开发客户关系，就建立你的帝国。想明白之后，再拿起

这本书。我保证不会没完没了地提你那些尴尬事。

那么，什么是客户名单？怎样用它来打造你的帝国？

顾名思义，客户名单就是列着你所有客户的名单，还有作为一个个人而不仅仅是客户的相关信息。最后，这可以帮助你日后获得更多项目。

就个人来说，我用电子表格制作客户名单。将每次与客户交流获得的重要信息记录在该客户的那一行里。从你获得第一个客户开始，你就应该创建自己的电子客户名单，汇集你收集到的数据。整个职业生涯中，你都可以通过这种电子表格来带来新业务。下面教你如何使用客户名单。

开始写新闻稿

你认为，创建和发布在线新闻稿最重要的原因是什么？如果你认为只是为了让客户了解行业动态，那你的看法和大多数人的看法一致。

不过，事实并非如此。

大多数企业主之所以花时间写公司新闻稿，真正原因有两个。第一个原因是让公司名称经常出现在客户面前，这样，当客户需要一个写作者的时候，他们自然会想到你。第二，新闻稿可以让客户觉得他还需要你的服务。当然，如果他们碰巧能通过他人的新闻稿了解一些行业动态，那更好了。这里的困难之处是，怎样将两个目标隐含于一个信息量大，对客户有所助益的新闻稿里。

做到这一点，办法很多。我们通过一个例子来说明这一点。然后，我们一起来讨论。

Crank ‘Em Out月度新闻稿

标题文章：提供电子书写作服务

鉴于很多客户一再请求，我们最终决定在提供服务时提供电子书。20页电子书的普通价格是750美元。对于前五个下订单的客户，将享受500美元的优惠价。点击这里，查看电子书样本……

文章2：有关使用关键字增加网站流量的最新调查

我们是Crank ‘Em Out写作服务团队，我们时刻关注最新的趋势和研究进展，为大家提供最精炼的内容。这就是我们积极向大家介绍最新研究成果，以及我们打算怎样将它用于为大家提供的写作服务中。

文章3：夏季特价

炎热又至。我们将带来提供消暑的清爽，为大家提供夏季特价。花100元，购买500个单词或不到500个单词的文章，我们将对整个订单给予10%的折扣。

文章4：客户褒奖

露西·穆尔（Lucy Moore）发来一封特别的感谢信，感谢我们为她做的一个项目。我们把它发布在这里。“与Crank ‘Em Out写作服务团队合作是我从业20年来与自由职业者合作的最好体验。我公司以后的写作项目都是你们的！”

谢谢你，露西。我觉得你也很特别。

现在，我不应该这么说，不过，我还是要说：一定要确保你的新闻稿非常独特，不管是在内容上还是风格上。另外，你还要确保新闻稿的各个方面都具相关性。换句话说，不要给对方删除这篇文章的理由。

做到这一点的最好方法是确保文章的标题——对方第一眼看到的东西——能够吸引对方的注意力。在我们的例子中，标题宣布公司将提供一种新服务，即，电子书。另外，第一句话明确说明，因为很多客户一再要求，因此他们决定推出电子书。看到这里，先前没有提出这一要求的客户立刻会想，竞争对手知道哪些他们不知道的信息，因此觉得自己也需要订阅电子书。

接下来，告诉大家，只有最先订购的五个客户能够优惠。客户可以点击链接，到在线作品集网页上查看电子书样本。理想的情况是，电子书样本，再加上抢先购买优惠，会说服客户下单，给你奉上500美元。

如果这位客户不想要电子书呢？没有关系，每个客户都对含有很多关键词的互联网内容感兴趣，他们浏览的网页往往是通过搜索关键词进去的。这就是为什么新闻稿提供了二次销售信息——每个读者都会对这个新闻稿感兴趣，因为里面有关于他们要买的产品的优惠信息。

下一篇文章将是怎样打造写作者的专家声誉。就算对方不想知道谷歌算法中关键字文章的技术原理，他们也很想知道这位写作者对它的看法，希望不让自己落伍。毕竟，他们网站的业务要依赖这位读者。

最后，务必让客户觉得，与他们合作的人是这一领域的最佳人选。经常公布客户对你优质服务的赞赏之词。客户的评价可以给你的自我推广增加可信度。每发布一份新闻稿，在新闻稿上详细介绍一位新客户。让这个过程成为一件有趣的事情。

在线新闻稿是一个效果很不错的推广工具。如果用用得好，它可以给你带来源源不断的新老项目。现在，我们来看你可以采用的另一个高效工具。

特别的邮件通知

每次你有最新的，值得关注的消息时，比如有关新产品、工作流程的改进、提供产品或折扣，你很想让客户了解。一个办法是用电子邮件通知大家。你可以采取两种方式。选择哪一种方式，取决于你与对方关系的亲疏。我们就这两种方法称之为热情的方法和平淡的方法。两种区别如下。

平淡的邮件通知

我们仍旧以Crank ‘Em Out写作服务团队为例。他们将电子书添加到服务范围中。他们想让现有的所有客户尽快知道这件事。他们将自己的帝国宣传成为一个商业实体，因此决定设计一种可以发给客户名单中所有客户的通用的通知。

> Crank ‘Em Out写作服务团队推出电子书！
>
> 您肯定很想第一个知道，我们的服务范围增加了电子书一项。点击这里，查看电子书样本。推出这项服务之初，我们将首批的五本电子书优惠出售，给予750美元降价250美元的优惠。点击这里，发电邮索取。

可以想象，由于电邮接受者当时的心情，他们会删掉或忽略一些邮件通知。但是，确保邮件主题明确具体，能够吸引潜在客户的注意力。

下面，我们来深入分析邮件通知。

热情的邮件通知

如果要将自己包装成为一个热情的人，和客户的交流一直进行得轻松自在，那么你不妨对你的邮件通知做一些个性化处理。怎样个性化？就是用电邮告诉对方你接下来要做什么。听起来是不是太简单？设身处地地替那些一天要查看数十封电子邮件，时间宝贵的网站所有人想一想。在查看邮件通知时，看到下面一封邮件，发送邮件的人好像是过去给你做过项目的一个写作者。

标题：新项目

现在，你想起来了，这个写作者曾经给你写过文章，但记不起来最近是否曾给过他任何新项目，于是你打开了这封电邮。邮件内容如下：

> 柯莱特女士您好：
>
> 希望您近日一切都好。你们可能很想知道，我们现在为很多客户提供电子书。电子书

很受欢迎，很多客户来电索要。我很高兴通知您，我们现在开始接受电子书的订单。为了庆祝这一里程碑式的事件，对于前五名订购者，我们提供半价优惠。我写了一篇文章，向大家说明怎样用电子书推广业务。欲知详情，点击这里。

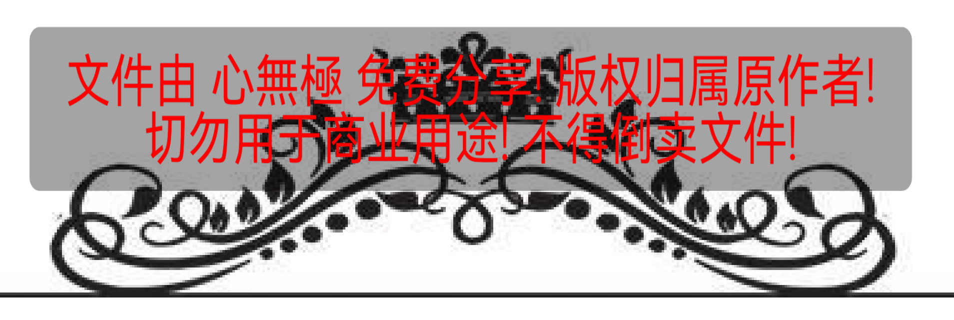
希望有机会和您电话上详谈。祝好。

Crank ‘Em Out写作服务团队

当然，邮件中的链接会让客户看到那篇文章。它在你的在线作品集网页上。客户还可以看到有关电子书销售的所有细节。这是个很妙的办法，不是吗？

最后，随着与客户交流的深入，你就会知道他们的很多信息，比如，他们的生日，什么时候搬家，什么时候有孩子。这些事件，和复活节、圣诞节一样，都是送上巧妙地推广自己的电子贺卡的好机会。这也是在提醒他们，你在耐心地等着下一个项目。

好了，到现在为止，你已经掌握了怎样寻找业务。现在我们来谈谈你该写什么。



帝国建造者的大敌：4：

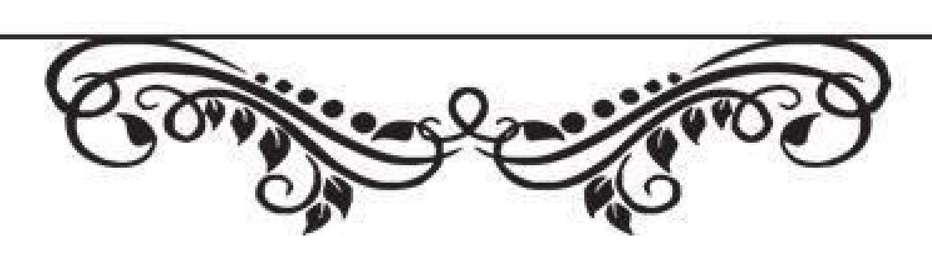
不了解客户的不同之处

对所有各种类型的客户都采用同样的营销方式是错误的。总的说来。客户分为三种类型，每一种对你的要求也不相同。这三种客户类型是：

价格专注型客户：这种客户对价格很敏感，往往会把项目交给出价较低的人。

关系专注于客户：这种客户想要和写作者建立融洽的关系，希望对方能解决他们的所有需求。

质量专注型客户：这种类型的客户希望写作者能够提供顶级质量。往往愿意为高质量支付高价格。



第六章：写作帝国的基石——写什么，怎么写

下面我们更进一步，来实践的角度阐述写作帝国的建造。客户雇你进行写作的内容类型几乎是无穷无尽的，但有些项目类别是你比较多见的。常见的有以下几种：

关键词文章

关键词文章对于网络来说就好比是汽油对于汽车的关系。关键词文章将成百上千的用户导向他们所搜索的网站。你有没有想过，当你在搜索引擎中键入“可卡犬育犬饲养人”，其搜索结果不可思议地显示出你所希望查找的网站，这是怎样做到的？

那些网站之所以能够显示在搜索结果中靠前的位置，是因为这些网站的文章中有意识地地使用了关键词。什么是关键词？关键词就是精选出来的词或短语，这些词或短语是网站所有者认为人们在搜索他们的产品或服务时会用到的。挑选有效的关键词是有艺术的，但作为一名写作者你没有必要去提供这些关键词。客户会告诉你文章中包含的是哪些关键词。

比如说，如果一个网站所有者提供可卡犬育种服务，他会在他网站的文章中使用和他所提供的服务相关的关键词。他可能会用“可卡犬”、“可卡犬种”、“可卡犬育犬饲养人”。换句话说，一个网站为了方便人们查找，其内容中必须包含人们在搜索特定产品或信息时在搜索引擎中最可能键入的关键词。

网站所有者喜欢雇用懂得怎样在文章中使用关键词的写作者，但说起来容易做起来难。对于一个关键词应该在文章中的哪个位置出现，应该出现多少次，每个客户都有自己的解读。而遵循这些规范同时创作出流畅自然的信息丰富的文章是写作者的职责所在。

如果客户坚持在文章中包含蹩脚的或者太多的关键词，写作者就不好处理。比如说，一个地方性网站想要被找到，网站的关键词文章需要包含所在的城市的名称。这称为“SEO”（搜索引擎优化）。因此客户可能要求你使用这样的关键词：拉斯维加斯可卡犬育种服务。甚或更糟，你要写的文章可能需要带有这样的关键词：拉斯维加斯可卡犬育种服务。

解决方法是关键词在文中应该显得自然而然。比如说上面的后一个关键词在文中可以这样来说：可卡犬育种服务找哪家？拉斯维加斯有一家很不错。

登录任何一家网站来学习上面的内容。你很快会看到在文章带有关键词的模式。对它们进行研究，如果你之前没有写过，就自己练习写一写。

电子书

你现在如果正在读一本电子书，在你指责我的阐述太过显而易见之前，请让我先阐明一

点。认为电子书不如传统的纸质书，这是一个巨大的误解。事实是，如果人们愿意花时间去读一本书，他们不管这本书是纸质版还是电子版。那么不论是纸质版书还是电子书，都需要达到一定的标准，否则读者会不满意地弃你而去。换言之，如果你接到一个任务是要写一部电子书，你就应该将电子书和纸质版书用同样的专业态度同等对待。

现在言归正传。你正在读的电子书来自于一份非常渴望帮助那些在痛苦中挣扎的自由写作者从事他们喜欢的全职写作。这本书的思考、规划、资料查询花了我大量的时间，我尽全力将它做到了完美。

然而，如果我觉得只在做一本电子书，无须在其中花费太多的精力，只要这本书有吸人眼球的封面和介绍，客户就会买它，你觉得这种想法正确吗？

我来问你，作为客户，你会有怎样的感觉？我是这样想的。作为一名写作同行，请你记住这一点：电子书市场只有在消费者觉得确实不缺好作品的时候才能够存活下去。

话又说回来，应该意识到有的写作者愿意以100美元的价格来著作一整部电子书。这些写作者通常都是新手，还不是很清楚他们须要为之付出多少时间。好在这样的错误他们通常只会犯一次。但不幸的是，也有不了解生产一部高质量的电子书需要付出多少代价的客户，我的建议就是只和那些了解这点，并且愿意为高质量作品支付高价格的客户合作。

就像其他任何类型的书一样，每个客户都有某些特定的期待。比如说，目录是应该有的。有些客户会把目录给你，让你写书的时候遵循这个目录来写。还有一些客户会让你自己来创作目录。有些客户会信任你的判断，而有些会让你在写作前进行证明。所有这些客户都是可以接受的。如果你自己来创作目录，一定要对其进行充分的思考和规划。请以本书为例参考前面的目录。

一部电子书的篇幅从25页到500页不等，没有硬性的规定。目前，比较受偏爱的是短一点的大约100页左右，内容具有指导性，信息量丰富的电子书。在对客户报价之前，一定要了解客户对于长度的要求。

大多电子书都包含以下内容：

链接。电子书最棒的事情之一就是电子书可以设计为交互式使用。比如说，可以加一个链接来加强读者的理解或体验，这大大有助于读者对书的满意度。在客户的电子书中添加链接时，一定要先征得客户的同意。

照片。有的客户会让你在电子书中加上照片。他们有的会把照片给你，有的会让你自己去搜索照片。如果要放照片，你可以去这两个网站去找：Shutterstock，和FreeDigitalPhotos。只要把照片的网址插入，你提交电子书后客户会把这些照片买来插入到书里面。事先要和客户谈妥再去做，以免事后还要自己为这些照片掏钱而纠结。

博客文章

网站所有者将博客添加到网站上是明智的做法，这可以把在网上寻找相关产品或服务的人有效地吸引过来。记住，想办法巧妙地把关键词添加到文章或者博客中，这有助于吸引潜在客户的访问。

精心设计的博客可以做得非常漂亮。创建一个博客来吸引网站的访客量是获得新客户的最佳途径之一。

大多数网站所有者都知晓这一点，但苦于自己没有时间或者能力去写博文。而且不是所有人都能让读者始终对你的产品感兴趣的博文。还记得我们关于品牌的内容吧，博客就是企业品牌的一部分。

正是因为博客对于网站的成功有如此的重要性，网站所有者才会纷纷雇用自由写作者为他们写博文。如果你是这样的被雇用者，你创建“追文者”的能力会使你获得成功。你首先需要做的就是与客户商讨确定他在找的是什么类型。以下是博客类型的示例。

争议型。对于争议型博客，你的职责就是激发公众进行一场激烈的辩论。一个好的争议型博客主清楚争论和健康的辩论之间的界线，并能够把持这个接线。比如说，一个争议型博客可能是一个作者持有少数人观点的政治博客。

资讯型。资讯型博客主为其读者们提供其息息相关的重要问题的相关信息。一个好的资讯型博客的例子就是健身博客或者健康饮食博客。

幽默型。很多人都欣赏幽默。如果博主能够创造出让读者捧腹的幽默的环境，这样的博主就能够发展出巨大的追随读者群。

激励型。激励型博客的写作是为了激发读者去行动。一个绝佳的例子就是一个反对堕胎的博主运用其博客来安排集会活动谈论他的事业。

最后，关于为客户写作博文还有几点你应该了解的问题。在为客户写作博文时你很可能会进行署名。极有可能的是客户会要求你把文章署上他自己的名字。这就是所谓的代笔博客。

此外，你的客户会对你每周发布博文的篇数有要求。一般来说，你需要每周发一篇到五篇。

在写博文方面，最需要注意的是博文列表和发文技巧。还记得你之前所找的相关小众博客的列表么？去看看几个小众博客的列表，注意它们的格式和内容，有助于你了解怎样最好地去发布博文。

白皮书

有的网站所有者想要整理一份特别的报告在他们的网站上进行传播或推销，即所谓的白皮书。这通常是一份深度报道，包含了与某一特定主题相关的事实与信息。举例来说，一个二手车出售列表的网站所有者可能想整理一份白皮书，为读者们提供正确购买二手车所需的必要信息。这份报告会详细罗列有用的想法与建议以帮助二手车买主做出更科学的决定。

白皮书的长度要比电子书短，但通常要比一篇网络文章要长。其长度取决于客户的意愿，他们所倾向的长度在2000到3000字之间。在传统的印刷业称之为小册子。

在为客户写白皮书时，应该给自己定一个很高的标准。雇人撰写白皮书，客户通常会支付较高的价格，也期待物有所值。

推销信

网络上几乎所有人都在试图进行着某种推销，许多人都采用推销信。如果你曾在网站上见到一封长信，描述某种产品的好处，那么你所见到的就是一封推销信。这是许多网站所有者都会采用的方式，如果写作恰当，推销信会提升网站的销售量。

推销信通常都采用亲和的方式，喜欢和读者一对一交流。即便显得轻松愉悦，大多还是遵循一种标准范式。推销信的目标就是：推销一件产品。

很多客户都会雇用经验丰富的推销信写手，也有的客户愿意在经验欠缺的写作者身上碰碰运气。毋庸置疑，已经证明有能力促进销售的写作者可以要求比新手更高的薪酬。我们下面来看一下推销信的基本准则以及怎样有效写作推销信。

标题。 也称作“文汇”。标题应该大胆或者（几乎是）难以置信的事实来一下子抓住读者的注意力。

引语。 也叫导读，是专业写作者挖掘读者的情感使他们产生继续读下去的欲望。比如说，使读者对某事物产生内疚、恐惧、期冀、自豪或者气愤的情感以使他们继续读下去。

正文。 这是推销信最长的部分，在这一部分，写作者可以采用系统方法带领读者：确立购买意愿，告知读者该方法或者产品的特别之处，优越于同类的原因，推销者的专业性，产品或者服务的优势，并最终向读者展示其他人用过该产品后是怎样受益的。

出价。 这是促使人们点击“购买”按钮的一步。一般的做法是，在客户支付一定数量金钱的同时你会赠送他们一定数量的金额。比如说，“花49美元购买该产品，会同时免费获得29美元的A以及20美元的B”。这对促成交易尤其有效，这也是为什么很多人在推销某件商品时“赠送”其他商品的原因。这一步做好，就能够给客户写出效果很好的推销信。

网页文案

最后，很多客户会雇用自由写作者给他们的网页写文案。有时候，客户会让你给公司主

页或“关于我们”、“联系我们”等页面，以及专业页面写文案。

给网站写出高效文章的关键是了解你所写网页的目的，使网页浏览者朝着这个目的靠近。举例来说，如果主页的目的是让人们点击产品页，那么你可以花些时间告知他们网页上所介绍的产品的好处。

一定要在开始写作之前了解清楚客户的品牌，让你的文章能引起意向用户的共鸣。

最后，你受雇所做的每个项目都会涉及的是：创作亲和、信息丰富，精心研究的内容。你会遇到其他类型的项目，但前面所列的类型是最为常见的。

去哪里找项目

在哪里找到工作

你已经了解了要写什么，现在你应该知道在什么地方可以找到客户。大部分工作都可以从竞标网及其他写作工作招聘网找到。以下是最好的求职网站中的一部分：

ProBlogger .该网站上的所有者招聘写作者进行博客写作。

Online Writing Jobs. 这是我最喜欢的网站之一，网站上有广泛多样的对写作者有吸引力的有趣工作。

Outsource.com .在这个网站上你可以求职找工作，也可以在需要招聘写作者时发布招聘广告。

Freelancer.com. 这是个很不错的网站，既可以招聘自由写作者为你工作，也可以自己发布求助信息。

UpWork.com .这个网站和ODesk与Elance联合共同构成一个拥有成百上千的招聘职位的大型网站。你可以求职，也可以发布招聘信息。

Guru.com .这是现在首批竞标网站之一，至今仍运作良好，坐拥150万注册求职的自由职业者。你能够在这个网站上找到项目，也可以在时机成熟后招聘写作者。

SimplyHired.com .这是另一个在全国范围内发布职位信息的网站。只要使用“写作者”或者“博客写手”这样的关键词就能够找到适合你的工作。

Freelancejobopenings.com. 这是个不错的求职网站，在这个网站上也可以在你准备雇用写作者的时候进行招聘。

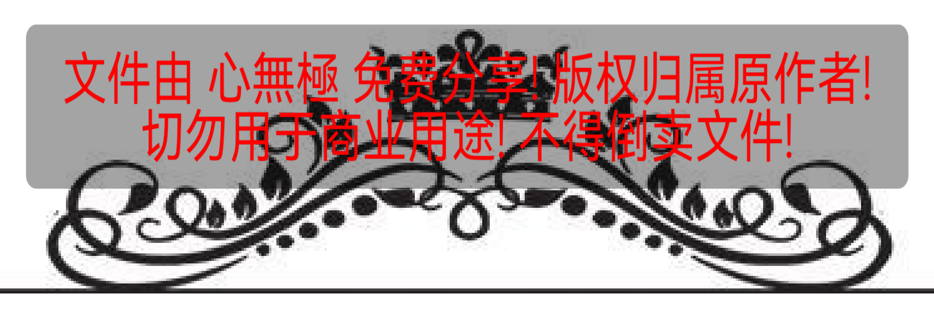
LinkedIn .有的人在这个网站上使用搜索词来招聘自由写作者，因此当你以以往的工作经验为筹码找工作时，将你的个人简介带上“自由撰稿人业务”的标题不失为聪明之举。以这种方

式我不知道已经得到了多少的工作。

Morning Coffee Newsletter .在这个新闻周刊网站上注册，你的收件箱里每天可以收到大量的工作。

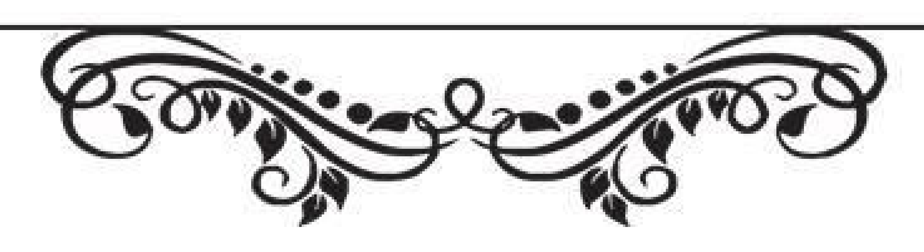
FreelanceWritingGigs.com. 这个网站每天都会更新，发布新的撰稿人和博客写手工作。

在完成一些工作之后，你准备进一步寻找薪酬更高的工作，就需要扩大搜索范围（尽管上面所列网站确实也提供部分高薪工作）。 MakeaLiving.com 网站提供每篇文章支付50美元及以上薪酬的综合招聘列表，甚至有些高达几百美元。记住你开始时不应找这样的网站，而应随着技能的提高把这些网站作为你努力工作的方向。



写作帝国建造者的大敌5：竞标项目前没有进行写作训练

阅读一篇带有关键词的文章或推销信是一回事，而真正去写作又是另一回事。在你开始应聘之前，应该花时间对上面我介绍的每种类型练习写作。（不要忘了，将来需要将这些文章放在你的在线作品集里）。不要等到你获得项目之后才去学习这些类型的写作技巧。否则只会导致差评或者引起客户不满——这两种结果都会对你的写作帝国产生负面影响。



第七章：打造你的帝国：根基是你自己

哇！距离真正创建你的帝国，还有很多事情需要做。现在，你已经推广了你的业务，已经熟悉了各种竞标网站，了解了竞争形势，撰写了很多参考文章，用它们来打造你的在线作品集。如果上面的这一切工作你都不遗余力地做了。那么，你就可以轻松一下了。你为自己的帝国建立了一个牢固的基础。

在第一个月里，你需要独自一步步地强化这一基础。为什么？因为你必须了解业务情况——业务的每个方面。不管你之前写了多少东西，我保证，你肯定不知道类似我在本书中介绍的这种业务。通过这一个月的“单飞”，你很快会掌握任何打造写作帝国需要了解的一切。你将亲身体验码字工作，清楚地应该做什么，应该避免什么。你会发现哪些方法有效，哪些方法没有效。你会深入了解各个步骤需要花费多长时间。

不过，我必须提醒你——这不是一件容易的事情。不过，话说回来，再没有比这更有意义的事情了，不是吗？

首先，简单介绍一下第一天，以及第一周，第一个月，你需要做的事情。准备好了吗？我们这就干起来。

第一天

今天是你作为帝国主人的第一天。你做好当君主的准备了吗？第一个重要事项是找客户。这是你这一天要做的唯一的一件事。既然你已经熟悉了各个竞标网站，那么你应该能够立刻开始竞标了。在本章的后面，我给你提供一个指导方法，告诉你怎样一步一步地竞标。

首先，你必须知道，这是一个非常消耗时间的过程。各种竞标网上几乎有数千个项目在招人。因此，为了高效地利用时间，确保得到最擅长的项目，就必须按照项目类别进行搜索。

每个写作者都有其最擅长的领域。你就应该从这些领域入手。记住，在第一个季度里，你应该一个人独立做这件事，因为对项目有了一定了解之后再确定接受，就更可能保质保量地把项目做好。

假如你的擅长领域是小企业和家庭问题。我强烈建议，在第一天，你不妨竞标所有竞标网站上有关这两个类别的所有项目。你可能会问，为什么要竞标所有项目？这是因为，目前，你没有任何知名度，必须广泛撒网。

还需要注意的是，一定要记下每个项目后面标注的交稿日期。有的客户需要两天提交20篇稿件，有的客户可能需要一天提交10篇稿件。如果是一个项目，虽然很难搞定，但不是不

可能完成；但是，多个项目合在一起，一个人是不可能完成的。你不用担心这一点，因为你不会所有项目都竞标成功。万一你同时竞标成功了很多项目，可以和客户商谈交稿期限。

现在，总结一下第一天的工作，时间安排差不多应该是这样：

上午8:00到下午5:00。　竞标所有网页上你擅长类别内的所有项目。第一天，你应该挑选两个大的擅长类别。例如，大多数人在家庭理财、信用、宠物，或其他很少需要查询资料的大众话题方面见解独特。

第一天快要结束之际，你甚至会拿到你的第一个项目。祝贺你！你已经顺利踏上了你的帝国打造之路。

第一周

如果你听从了我针对第一天的建议，那么你就为第一个季度打下了坚实的基础。事实上，第二天打开电脑的时候，你可能就会发现来自一些潜在客户的询问，甚至会发现你已经成功获得了一个或两个项目。

不过，这是新的一天，我们看看还能做些什么。今天最重要的事情是立即回复所有潜在客户的询问。利用网络干活，回答客户的询问一定要快。对于网络写手，客户在这方面的要求一点不含糊。

一些客户可能要求提供更多的参考文章，有的客户可能会深入询问你的价格，或者可能希望你降价。在回复所有问题时，一定要做到快速、专业。

接下来，接受你收到的所有项目。一定要通过正式方式从竞标网站上接受项目。注意每个稿件的交稿期限，确保能在限期内交稿。如果不能的话，坦诚地向客户提出，告诉对方因为和另一个项目时间冲突，能否延期交稿。在接受项目之前，务必这样做。相较于做草率承诺的写作者，大多数客户喜欢就对方日程安排与他们进行坦诚交流的人。

下一步，跟进前一天竞标的所有项目。为什么要这样做？因为这是拿到项目方面你能够做到的最紧要的事情之一。下面，我通过简单介绍一个叫"查理·柯莱特"（Charlie Client）的客户一上午做了些什么。

一早上，他照例先是处理几十封有关他在网上销售的有机园艺产品的电邮和订单。他大口喝下滚热的咖啡，根据客户提交的订单安排送货，解答人们浏览他的网站之后提出的问题。

他查看了四分之一的邮件之后，发现了一封来自一个竞标网站的邮件。前一天，他在那个网站上发了一个广告。他打开了那份邮件之后，不由得叹了一口气。97个人竞标那个项目。他怎样会有时间逐一查看那么多竞标人，并从中做出选择？他关闭了电邮界面，打算等

完成案头上的其他工作再查阅竞标情况。

然而，看了几封电邮之后，他看到来到那个竞标页面的另一个邮件。他点开之后，发现是参与竞标的一个写作者发来的一份跟进邮件。邮件中说：

> 查理·柯莱特先生您好：
>
> 昨天，我竞标了您的有机园艺项目。我一看到这个项目就立刻对它产生了兴趣。我真的很想参与这个项目。有什么问题，请随时联系我。同时，我又附上了一些参考文章，供您审阅。
>
> 顺祝商祺
>
> 一个聪明的写作者

怀着好奇的心情，查理·柯莱特通读了这些参考文章，高兴地发现，这些参考文章中有两篇甚至与这个项目的有机园艺主题密切相关。这些文章文笔流畅，内容翔实。查理·柯莱特查看了竞标价格，高兴地发现它正好在他的预算之内。他想起其他等着他进行评估的96个竞标人。这些人中大多数人不符合要求。他又看了一遍这封邮件。查理·柯莱特脸上露出了笑容。他点击网页上的接受按钮，将这个项目交给了这个写作者。当他看到其他人几十封竞标邮件时，感到很欣慰。他给自己节省了大把时间。时间对于他总是不够用。

明白我的意思了吗？相信我，通过这一步，你可以向你的帝国迈出一大步。

接下来，你就会经常去招标网站的相关类别寻找新项目。找到之后，就去竞标。务必跟进你竞标过的项目，这样，你就会清楚第二天该给谁发送跟进邮件。

最后，用那一天剩下的时间为新获得的项目写文章。这时候，你应该一天能写出3-4篇文章。慢慢地，你就会有经验。因此，在第一个星期里，你可能会这样安排时间：

上午8:00到8:30 回答客户提出的询问，接受项目。

上午8:30到9:30 针对前一天竞标的项目，撰写和发送跟进邮件。

上午9:30到10:30 竞标新贴出来的项目。

上午10:30到中午 针对当天要写的文章，查询相关资料。

中午到下午1:00 午餐 如果在家工作，一定要离开电脑，去吃午餐。这可以让你整个下午都可以精力充沛。

下午1:00到5:00 撰写当天应该完成的文章。最好第一天至少能完成三篇文章。要做到

这一点，你可能需要工作到5点之后。

很显然，这个时间表不是对每个人都适合。因此你要弄清楚最适合自己的时间安排。根据拿到的项目的数量，你可能需要在写作上投入更多时间。需要注意的是，不论多忙，一定不能跳过前面的四个步骤。否则，你就会发现自己处于r“盛宴循环”或“饥荒循环”。也就是说，你会整整忙碌一个星期，等到将所有项目提交之后，你必须从头开始竞标其他项目。这仅仅是生存，无法打造帝国。

虽然如此，我们再强调一点：罗马并非一日建成。事实上，罗马耗费多年，并在很多人的帮助下建成的。我的观点，你务必在你的帝国上投入大量时间和精力，才能让它给你带来源源不断的项目。你也许会发现，自己需要加班加点，甚至周末也要工作，才能按时交稿。我也是这样。如果有人说，只需花一点点时间就可以成功，那他是在胡说。

毕竟，这不是上下班打卡，你要打造一个帝国。

一周将要结束之际，你应该进入到了一个稳定，高效的节奏。你很可能已经搞清楚了竞标过程中曾经让你困惑的地方，提高了写文章的效率，自信也有了提升。另外，现在你也大致了解了自己的写作速度，知道哪些主题的文章可以写得快一些，哪些主题的文章需要投入较多时间。

因为以后肯定还要竞标更多项目，所以随着对竞标流程的深入了解，希望你能简化竞标流程。一般来说，现在，你一天应该能写出7篇文章，45分钟写一篇。算下来，每天工作5小时多一点。在聘用你的第一个写作者之前，你的工作时间还可能会一直增加。别着急，很快你就可以雇人了。

接下来，我们来看看第一个月的情况。

第一个月

现在，你已经是一个运转良好的写作机器了。你不但竞标自己熟悉专业领域，还向外略为扩展。你已经获得了一些忠诚客户。因为你每次都能在期限内提交论据充实，文笔流畅的稿件，所以他们会经常有新项目给你。毫无疑问，你现在有稳定的收入了。你甚至会觉得，你购买这本书花的钱是最值得的一笔支出。

你需要知道一件事。接下来的三个月将是帝国缔造过程中最为忙碌、最为艰难，最令人疲惫的时候。不过，这三个月对你奠定帝国基础至关重要。记住，没有坚实的基础，帝国肯定会垮掉。在这方面，不要想着走捷径。

我是过来人，我知道这里的诱惑。你可能会想，为什么不能现在就雇其他人帮我撰写所有稿件？现在不行。因为你还没有打下牢固的基础，无法为他们提供充足的项目。或者，你可能在想，是否真的需要每天都去竞标。如果不每天竞标的话，你就犯了一个大错误。如果

不每天竞标的话，你就无法在既定时间招聘你的第一个员工，而且到时候，你必须从头开始打基础。同时，你无法实现自己的年度目标。

在接下来的三个月里，你不但要每天正确写10篇文章，还要考虑你的后续业务。这包括与客户沟通、接受新任务、竞标新项目，逐步提升自己。可以预见，在这段时间之内，你每天的工作时间将超过8小时。

我知道，这几乎不可能。但这可以让你不同于那些轻易放弃的人。你已经具备了做好这件事的能力，是不是？你已经很接近了。想要一点激励吗？可以看看这段时间里可能产生的收入？

如果第一个星期每天能写7篇文章，并且在接下来的三周里每天能写10篇文章，整个这个月，你就可以完成185篇。如果每篇文章按25美元计算，那么这个月你就能挣到4,625美元。如果在接下来的两个月里，每天能坚持写10篇文章，那么就是585篇文章，按照每篇25美元计算，你就能挣到14,625美元。（你很快就需要这笔钱来打造你的写作帝国，因此，要节省着花。）不过，眼前，给自己来一个甜筒冰激凌或什么东西犒赏一下自己。

也许你已经想到了，如果把这种拼命三郎的速度坚持上一年，你最多可以挣到6万美元。虽然这是一笔不菲的收入，不过，我们的目标是在挣到不错收入的同时不至于丢掉自己的性命。这就是为什么打基础的关键是雇人。不过，在谈论雇人之前，我要讲述三个你现在肯定在考虑的方面。

如果竞标不顺利怎么办？

如果一个星期没有拿到任何项目，就应该反思和调整你的方法。尤其是，必须认真考虑三个方面：竞标过程中的措辞、价格、提交的在线作品集。要想成功拿到项目，这三个方面都应该完全一致。价格必须有你在在线作品集中体现的写作能力相一致。你竞标时的自我推广必须与你提供的在线作品集相一致。还有，必须表现出能够证明你有能力获得这一价格的自信。

如果要复习一下怎样写竞标函、推广自己、与客户沟通，或是确定价格，请翻阅上一章。需要注意的是，做到几方面完全一致、推广你的帝国需要投入相当的精力，但是一旦成功，你就拥有了打开帝国之门的钥匙。

怎样避免客户欺诈

竞标之后你肯定会遇到的一件事是来自的客户询问，要求你与他们沟通，不通过竞标网站与他们合作。我的建议是远离这些客户。没有理由不通过竞标网站与他们合作。你支付给网站的费用非常值得。它可以保护你远离那些接受你的稿件却不愿意付款的客户。很多不道德的客户用大项目引诱单纯的写作者与他们线下合作，这些写作者提交稿件之后，他们立刻

消失得无影无踪。随着时间的推移，你与客户建立密切的关系之后，可以不通过竞标网站与他们合作，但在开始的时候，我建议你一定要通过这些网站与他们合作，直到你完全了解了这其中的学问。

竞标解析

我们已经对竞标做了很多讨论，现在我们要对竞标进行剖析研究。我们对竞标过程进行一步一步讨论以免有任何的困惑。以一个招聘网站上发布的一个典型项目着手进行分析。通过调查研发，你可能已经发现，一个典型的项目公告如下所示：

> 需要20篇关于有机园艺的文章
>
> 价格：每篇文章15到30美元
>
> 限定期限：两个星期
>
> 说明：需要一名专业写作者，创作20篇关于有机园艺各类主题的文章。竞标者需提交主题列表供审核确认。

对于岗位发布帖，你首先注意到的就是标题。标题一般是简短亲切的，通过这几个词你就能很好地了解项目所涉及的内容。你找到的项目贴就像这些：关于信用修复的25篇文章、赴巴哈马群岛安全旅行白皮书，或者要求就各种主题写文章的项目发布帖等。

一旦注意到了一个标题，点击进去阅读详细内容，找到项目预定截止日期与价格范围，以及更为详细的介绍。如果觉得这个项目很有吸引力，想去竞标，不妨先等一等，因为还有个步骤你先要完成。

点击客户的名字，找到他们的反馈页。如果发现一些写手们给了他们差评，就跳过项目不要去竞标。相信我，你不会想成为一个最终要取悦这个发帖人的写作者。下一步，点击给了差评的那个写作者的页面，去看看发帖人是怎么回复反馈的。现在，想象一下如果你自己的反馈页面上留有那样的反馈，你感到不安了没有？很好，对那些评价心存敬畏是一件好事，也很必要。

记住，有些人动不动就投诉，对这样的人，尽可能的避而远之。在反馈页上的一个差评可能成为你业务记录中的一个严重污点。

好了，如果对某个项目你很感兴趣，项目发布人也没问题，就可以竞标了。还有，竞标是一门艺术。如果你以一门艺术来对待竞标，你的业务就会成功并取得增长，前提是你总能够按时，专业地完成你的工作。

另一方面，如果你竞标杂乱无章，你就会得到一个杂乱无章的结果。那样的话你就无法

建造一个写作帝国。

一次竞标可以分为四个部分：个性化、推进、大道至简、跟进。下面我们逐一来看。

特色

你一定听过这句老话，人们乐意与他们喜欢的人做生意。确实如此。这一理念对于写作者来说更是如此，因为客户想要写作者写出个性化的文章。因此显而易见，干巴巴，中规中矩的大实话风格对于竞标来说就是自寻死路。而你要让文字从网页上跳跃出来抓住客户的注意力。最简单的方法就是从一开头就具有特色。拿我们上面的项目帖示例来说，有特色的开头可以这样写：

> 尊敬的客户：
>
> “作为一个对园艺极感兴趣的人（当然是有机的–还会是别的方式么？），看到您发布的项目很兴奋。希望您考虑我做这个项目。”

在这一开头中你已经把自己打造为一名专家，将你对园艺的看法与发帖人进行了完全的匹配，并告知他你很希望拿到这个项目。这应该能引起他们的注意。

推进

下一步，你就要推销自己。在这方面，大多写作者都存在很大问题。因为我们太多人性格内向，不知道怎样自然地让别人关注自己。如果你想要你的帝国获得成功，这就是你必须要培养的一个技能。

你知道自己能够帮助客户把这个项目做得很出色，但他不知道这一点。让他明白这一点是你的职责。再次以我们的有机园艺公告为例，以下是进行推进的例子：

> “我从事专职自由写作已经很长时间了，已为客户撰写了数百篇一流文章。这是部分客户对我的工作的评论：
>
> “与Crank ‘Em Out写作服务团队合作是我所做出的最好的业务决策。”与
>
> “Crank ‘Em Out写作服务团队帮我写的关键字文章极大地增加了我网页的访问量。”

你注意到写作者是怎样表现他的成就了么？这是没问题的。看到他是怎样展示自己的么？这是完全可以接受的。他是厚着脸皮进行自我推销？啊哈，你不得不承认这个写作者是那个项目的绝佳人选？

确实如此。

大道至简

你现在已经吸引到发帖人的注意，也清楚地表明了他把项目交给你的理由。现在你需要促使他们再进一步，把工作交给你。怎么办？帮助他们把事情简单化。举个例子：

> 对于您的工作我要求的价格是每篇文章25美元，整个项目共计500美元。您对于两个星期的工作时限很适合我的时间安排，这还包括了你如果要求对文章进行修改的时间。我会不辞辛劳达到客户的满意，能够保证您拿到满意的产品。要了解我的写作风格，请查看我的在线作品集，或者访问我的网站（一定带上链接）查看我的更多作品。
>
> 另外，如有任何问题，请随时联系，我会立即回复。
>
> 期待与您合作。
>
> Crank ‘Em Out写作服务团队

看到了吧，明确你的价格以及可以在限期内完成工作，然后让他知道他不用因为他不想要的文章而纠结。使他对于要与他合作的写作者放心，然后给他提供一个链接以便他能够容易地在竞标网站上和你自己的网站上看到你的作品集。最后，使自己能够答复发帖人可能提出的任何问题。

就是这么简单！

跟进

让自己成为一个拿到项目的能手。记住，发送竞标的第二天，你应该回到项目公告，向该项目发布人发送跟进记录。你发送的信息可以有些创意，因为这样做的目的是为了让你的名字再次出现在发帖人面前。

现在你已经做了一切可以做的事情来增加你应得竞标的机会。此刻，发帖人可能与你联系讨论不同的价格或者他们的项目的策略或主题，无论讨论什么，你都已经进入正轨了。

我们既然已详细讨论了怎样竞标，现在我们来讨论一下你需要知道的进程中的其他方面。

最好的研究方法

我们已经讨论了客户要求你写的各种网络内容的基本版式。但在你开始之前，必须要做好准备。如果你是一位经验丰富的写作者，你或许会蹙起眉毛想你应该略过这个部分。或许你是对的。不过，你要记住，如果想在三个月内写作数量惊人的文章，你可能需要一些帮助来组织和规划你的时间。我来告诉你我是怎么做的。

大多数写作者倾向于每次针对一篇文章进行调查研究，但是，同样，大多数写作者一天都无法完成十篇文章，外加运营业务。在这段忙碌的日子里做到头脑明智的关键就是尽可能压缩你在调查研究上花的时间。幸运的是，你在布置一个项目的时候，通常同一个主题会有一批文章。了解了这一点，你就可以一次性地完成所有项目的大部分研究。

我们还是以有机园艺项目为例。你被分配了该主题的十篇文章，从何开始呢？进行一整批文章任务的着手点是主题研究。如果你对这个主题较为熟悉，尽可能多地列出文章思路，这样你几乎不需要做研究。（记住有些客户会给你文章标题，所以你不必自己去想标题，但也有很多不会提供）。如果我被分配了该主题的十篇文章，我的文章思路列表会是这样子的：

有机园艺与容器：两者是否兼容？

容器园艺与可能的致病毒菌

怎样控制容器园艺的杂草

怎样天然地去避免容器园艺的虫害

有机园艺的好处

教授孩子们怎样进行有机园艺

盆栽园艺需要多少光照

怎样在花盆中种植

在花盆中有机种植草本植物

怎样确保花盆中的土壤不含化学成分

我可以聪明地进行这个主题的写作而无须做大量的研究，但如果给我指定的文章我一无所知怎么办？比如说关于干细胞疗程的最新进展，我怎么获取思路？通过在线来获取。只要在搜索引擎中键入“干细胞疗程”，就能获取海量信息，便可容易得获取到文章的思路。

通过一次性完成类似主题的所有研究，可以节省大量的时间。需要反复阅读的所有研究文章的链接都复制和粘贴到一个开放的文档里，可以帮助你节省更多的时间。

提交文章

你已经完成了文章，准备把文章提交给客户。这个过程会因你所用网站的不同而不同。在大多数网站上你都可以把你的作品作为附件进行上传，连同正文一起发送给发帖人。你发送的正文应如下所示：

> 查理·柯莱特先生：
>
> 我已经完成了您的项目，已将文章作为附件附上。我由衷地喜欢与您合作，期望我们在不久的将来能够再次进行合作。请您记住我从事各种类型的写作，包括电子书、时事通讯、白皮书，以及网站新闻稿，在今后工作中请随时与我联系。同时，祝愿您的网站一切顺利，取得巨大成功！
>
> 顺祝商祺
>
> 一个聪明的写作者

现在可以附上文章点击“发送”按钮了。

客户付款

如果你正使用一个竞标网站，那么你领取报酬这一步无须做任何事情。一旦你的工作获得客户通过，他们就会发放薪酬。每个网站都为项目发布人规定了项目通过之后发放稿酬的时间。可以了解一下你那些竞标网站的规则。

另一方面，如果你客户不是从竞标网站上找到的，那么，你就要做一张发票并通过电邮发送给他们。大多数客户会通过贝宝（全球最大的在线支付平台）付款，因此你要在发票上注明你的贝宝邮件地址。

如果你的客户想通过支票或者直接把薪酬打入你的账户，只要把相关信息提供给他们即可。

怎样使用评价系统

你的进程的最后一步就是给你的客户做出评价。对此有两种不同的看法。有的写作者会不假思索地即刻为客户做出评价，希望客户看到他们的好评后，投桃报李，给予好评。

还有的写作者会谨慎一些，等客户先给出对他们自己的评价之后再进行评价。他们的想法是客户和他们一样都不希望得到差评，所以以防万一，他们就延迟评价对方。就我个人来说，我会随机应变，根据在项目过程中与客户间的交流和互动而定。

就是这些，一个项目到此就算结束了。噢！等等，你为什么还坐在那里，难道你没有其他项目要做么？

获得成功的四个务必

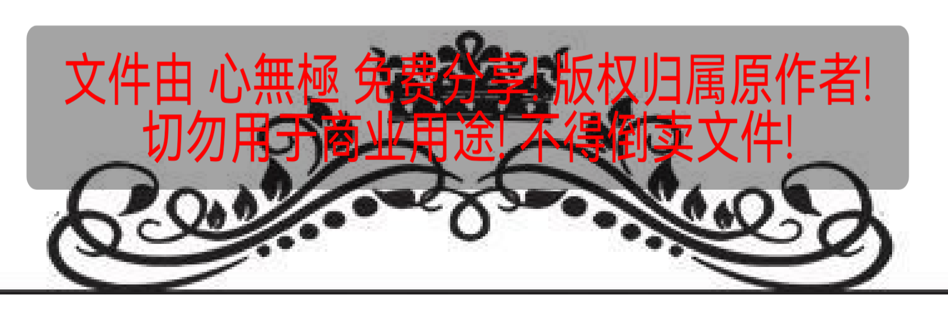
在我们进入下一章之前，我想和你谈谈在建造你的写作帝国的过程中为了获取成功而必须要做的四件事。如果你一贯坚持这四件事，我保证你将会遥遥领先于你的竞争者们。

安排好进度。 你的安排可以很疯狂，但这并非意味着你不用进行安排进度。记住，要稳扎稳打地去建造你的写作帝国。

多走一步。 你是在建立你的声誉，因此一定要在你做的每个项目上再比别人多走一步。

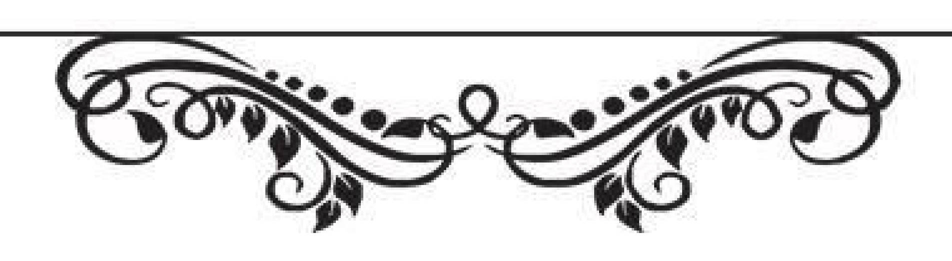
不要过度承诺。 一定不要去承担超过你的能力的工作。如果不确定，就在你接受项目之前商议延长一点的工作期限。

千万不要逾期。 千万不要。不管是否连续三天整晚熬夜，都不要超过约定期限。这会对写作者在这种类型的业务中造成致命打击。



写作帝国建造者的大敌6：缺乏自律

意志薄弱的人不适合经营自己的写作帝国。如果你不约束自己，尤其是在建造帝国的初始阶段，你的帝国将会一败涂地。绝对是这样。因此，不管有多难，必须咬牙坚持下去，全力以赴去获取成功。



第八章：拓展你的写作帝国：开始你的第一次招聘

你的帝国的建造到了现在这个时候，应该会有更多的工作，已经超过你能够轻松处理的工作量了。你可以招聘你的第一个写作者了。这是你的帝国发展的最激动人心的时刻，也是你最为脆弱的时候。

负责业务的不再只是你一个人了，因为员工的行为与能力会对你的业务产生直接的影响。了解了这一点，你不再认为谨慎是压倒一切的事情了吧？我知道，到现在，你已经夜以继日地工作了数月，很想找个人分担你一半的工作。

但不妨这样想一想：数个星期以来你疯狂的工作，现在确保你的努力不白费是你的职责。相信我，解脱的日子就快到了，我们要确保在建造帝国的关键节点要谨慎地向前推进。在整个招聘过程中，你要记住几点。你要做的决策可能会让你的帝国进入发展快车道，也可能会使帝国崩塌。还是泡一杯咖啡，我们来制定一个战略计划。

拟定招聘广告

恰当的招聘广告是至关重要的，原因有二：一是你要确保招纳到可以帮助你事业成功的写作者。开门见山说明你的要求，就可以排除掉所有不合适的写作者。二是恰当的广告可以帮助你节省时间。现在你一定意识到了招聘广告的重要性。

以下是一篇招聘广告的示例。先看看这则广告，然后我们就一起对其进行详细的分析。

> 想找一份兼职写作工作？
>
> 需要一名每天能够写作5到10篇文章的写作者。根据经验多寡，平均每篇文章稿酬为10美元。有意者请提交三篇作品到...仅限英语母语人士。我们每次在支付稿酬之前，会对文章都进行抄袭核查。

该招聘广告的第一部分清楚地说明了该工作是兼职。这可以排除大量只对全职工作感兴趣的应聘者，同时还会省下面试的时间。第二句和第三句确切地阐明了应聘者的工作职责，以及你对写作数量的期望。第四句使应聘者清楚了解了他们写作的稿酬是多少。

下一句话告知本国以外的应聘者你只想招聘英语母语写作者。如果没有这句话，你就会被潮水般的国外应聘者所淹没。坦率地说，非母语人士很可能并未精深地道的掌握英语语言。记住除非你对语法掌握的很扎实，并且具有高于普通人的编辑技能，否则聘用别国的写作者并非明智之举。

抄袭是写作帝国的头号敌人。不幸的是还是有写作者会把抄袭来的文章提交给你。这是

商业的本质，但你的工作就是找出抄袭的文章。我会在后面再讨论这个问题，而在招聘广告中提到的抄袭检查可以帮助你剔除很多最恶劣的违规者。

最后，招聘广告为应聘者提供了非常明确的说明以便应聘者在提交申请时遵照执行。这也能够使你清楚哪些应聘者倾向于服从指示哪些不倾向于服从。我的一贯做法是如果应聘者没有按照要求附上文章，我甚至不会考虑要去聘用他们。

当然，你需要根据你的特定需求来做招聘广告，但希望这篇示例公告能够对你有所指导。现在我们来看看在哪里发布公告。

发布招聘广告

你需要确保你的招聘广告发布到大多数适合的写作者都能看到的网站上。我来解释一下什么叫作适合的写作者。你不会去招聘一位多年丰富经验的写作者，或者其作品集中都是他们为顶级市场所写文章的写作者。这样的写作者能够找到高薪的工作，不大可能接受你提供的薪酬。

相反，你需要擅长写作却又不喜欢找工作这个过程的写作者。能够胜任写作却只是不具备始终如一去寻找工作的技巧和欲望这样的写作者的数量多的惊人。有的写作者愿意接受更少的稿酬只是为了能够换取源源不断的工作，正是因此他们是对你的帝国来说是绝佳的人选。

记住，你正在建造的帝国是实现目的的一个途径。这是你过上舒适生活同时能够有足够的时间去做你喜欢的事情的途径。但对于你的员工来说，这是一份工作。因此最好的办法是把招聘广告发布到写作新手与寻求在家里工作的人们常去的网站上。我已提供过可以早些找到项目的那些网站列表，你能够在这些网站上找到你要找的绝大部分写作者。下面还有一些网站你可以在上面找到写作者：

Freelance Writer’s Den. 在这个网站上，你可以注册并创建一个招聘者简介，然后提交职位公告。如果你要选择，甚至可以要求写作者具有某种专业类别的技能。

Indeed.com. 如果你想要，你可以通过职业类型来搜索，还可以把范围缩小到一个特别的领域。这个网站汇总了全国各地的职业招聘广告。

Writer Access. 这个网站上的应聘者都是自由职业写作者，各种价格都有。其中价格低到每个字低到2美分的写作者，或者一篇500字文章价格要价10美元的写作者。这个网站上不能发布招聘列表，你可以自己搜索写作者。

WAHM.com. 这是个针对想在家工作的妈妈们的一个网站。网站上提供一个可以招聘写作者的招聘区域。

第一次联系

通过与写作者的第一次联系，你可以了解很多。从他们与你交流的方式，到他们应聘申请时提交的材料，从中你可以辨别出该写作者是否有利于你的事业。

注意他们电子邮件的语气，是友好地想要提供帮助，还是让人感觉他们申请这份工作是在帮你忙。他们的内容中有拼写错误，还是他们对邮件做了编辑校对就像你所期望的他们将会对他们的文章进行编辑校对的那样？他们有没有按照招聘广告中的具体的指示来做？比如说，你要求他们发送三篇参考文章而他们只发来一篇？如果你要求把试例文章粘贴到邮件正文，他们有没有按照要求去做？或者他们忽略你的指示而把试例文章放在附件中？所有这些都很重要，很可能预示了你和他们的合作关系。

下一步查看一下应聘者的写作试例文章。有些文章因为风格或语法的问题你能够即刻予以排除。你有独特的写作风格，最好是能够找到一个与你的写作风格相近的写作者。这样你们两个人合作完成一个大项目就容易得多。一旦你找到了和你风格相匹配的写作者，你就可以进行扩展，聘用写作能力或风格与你相互补的写作者，比如，能写作其他主题文章的写作者、风格幽默风趣的写作者。

一定要用抄袭检查软件来对每一篇文章进行检测，以确认文章是由应聘者原创写作的。千万不要跳过这一步。借助这样不光彩手段的写作者们会令你大跌眼镜。

缩小了应聘申请人的范围之后，该和他们进行一对一交流了。来看看他们到底怎么样。你给初步入围者的邮件可以这样写：

> 尊敬的写作者，
>
> 你的邮件与文章我已收悉，对其深感满意。你是位有才华的写作者，我想与你谈谈你可能做的一些工作。但首先，我有几个问题，不知你是否介意尽快答复我。
>
> 你每一天可以完成的文章最多是多少，最少是多少？
>
> 你从事网络文章写作有多久了？
>
> 你最喜欢和最不喜欢写作的主题是什么？
>
> 你能做急件吗？
>
> 你能做比如白皮书、电子书、推销信，或者其他项目吗？
>
> 期待你的回复。我会尽快和你谈一谈。

通过这些问题，加上其他你想要补充的问题，你应该能够做出明智的聘用决定了。你可

能要与几位写作者反复交流，或需要发送后续的问题，之后再做出最终的决定。

下一步是比较困难的，因为你只能选一名写作者。是的，你可能有三名不错的人选，你没办法选从中选出一名。你可能停滞不前，你想把工作分成两部分或者三部分，这样你就可以把他们所有人都为己所用。

听我说。请认真听。不要这样做。如果你这样做了，最终你所拥有的只是三名失望又饥渴的写作者，而失去了一名可以随你一同开疆拓土的忠心耿耿的属下。相反，你选择一位，然后给其他人发送邮件告诉他们，虽然你这一次没有聘用他们，但你下一次招聘的时候会立刻和他们联系。

好的，你已经做出了决定。恭喜你，你现在正式成为了帝国的统治者。下面我们来谈谈具体的工作。

价格

现在你应预估好每篇文章的平均稿酬。在本书开头，我曾说过，对于一篇500字的文章价格一般是5美元到50美元之间。根据你确定的价格区间，你的平均价格应在这个区间。我们以25美元作为平均价格来讨论，因为这是最常见的价格。

在确定了对写作者的价格之后，以下几点需要谨记：

你支付的价格须足以使写作者愿意继续为你工作。

你赚的钱以在支付你的管理费用，税金等之后，还应该有盈余。

这是个微妙的平衡。我了解。你需要花大量时间去搜寻竞标项目，和客户协商，维护所有竞标网站上的在线作品集以及网页，对所有文章进行抄袭检测，以及在每篇文章发送给客户之前最终的编辑，而且，你还要承担拿不到稿酬的风险。但话说回来，写作者要查询资料、撰写文章，怎样才能做到分配的公平呢？

我发现，最佳方案是6/4分，你获得百分之六十。采用这个方案，一篇25美元的文章你要支付给写作者10美元，自己获得15美元。如果写作者每天能够完成十篇文章，他或她每天就能够获得100美元，每个周就是500美元，每个月2000美元。这对于一个从来都不用去找新工作的写作者来说收入颇丰。你每篇文章获得15美元，每天会获得150美元，每周就是750美元，每个月就是3000美元。这个方案对于双方来说都很公平，因为每个人都获得了可观的报酬。

当然，你还有其他的项目，包括电子书、白皮书等等。但如果你坚持所有所得都按照6/4分，你会发现写作者很满意，你支付了所有费用之后还会获得适当的利润。

支付方式

由于你的写作者们是在线招聘来的，是在线工作，也是在线与你交流，他们也期望能够进行在线支付报酬。在比较好的在线支付服务当中，贝宝是全球性也是人们最易接受的支付平台。我在使用贝宝的多年里还未有一位写作者拒绝这种支付方式。只要告诉写作者们你通过贝宝进行支付，要求他们如果没有账号就注册一个账号就可以。

与其按每项工作支付（考虑到费时），不如选一天比如星期五作为发薪日。我发现，只支付该周到期的写作者们已提交的文章，将其作为一项政策，可以很好地激励写作者的工作热情。（到发薪日的截止时间。我通常把星期五下午5点作为截止时间）。换句话说，如果写作者在星期五5点以后才提交本周的文章，则这些文章就在下周进行薪酬支付。这样做有两点好处。一是你不用在周五晚上或者周末编辑写作者们迟交的稿件；二是这向写作者们表明了你对截止日期的态度很认真。

记住你的写作者们是独立的承包人而不是员工。我们会在本章的后面对此进行深入阐述，但现在你应该知道的是，在写作者提交明细发票之前不要支付稿酬。

除了遵循有关独立承包人的法律规定之外，坚持在支付前提交明细发票会为你和写作者保留支付记录，以免对于一个项目是否已完成支付造成混乱。

这是给你的写作者们支付酬劳的基础。下面我们来看看这个行业有关支付问题的一些规范。

要求对方付定金

根据你是通过竞标网站与客户合作，还是通过你自己的网站找到的客户，事先要求对方支付定金是明智的做法。竞标网站要求项目发布人将项目金额存入第三方账户，这样，你就不用担心对方付款问题。如果你们不是通过竞标网站联系的，你可能就需要要求对方支付定金。并不是所有写作者都要求对方支付定金，但是如果给一个从未打过交道的新客户做一个大项目，要求对方预先支付项目款项的四分之一作为定金，项目完成过半时再支付四分之一款项，剩余款项在项目交付之后支付，是实际可行的。当然，如果你和客户通过先前的多个项目形成了相互信任的关系，不要求对方支付定金，你也感到很放心。这取决于你，但是需要记住的是，即使客户不付款给你，你雇用的写作者也要求你给他们付款。

想到你可能要求一些客户提供定金，那么你雇用的写作者呢？你是不是也应该给他们支付定金？问你一个问题：哪一种情况下，写作者提交工作速度更快，质量更高？是预先支付一半的定金，还是不支付任何定金，等到他们完全提交稿件之后支付全部稿酬？这听起来有点冷酷，不过，想一想你费尽口舌向客户解释为什么稿件会延迟，更为糟糕的是，想象你已经给写作者付了款，但对方一直没有交稿，你只好在最后期限的前一天夜里加班加点，干一个通宵。

注意，这条原则也有例外情况。如果你交给写作者的是一个颇耗时间的项目，比如是一本电子书，在那么长的时间里拿不到一点稿酬是不合理的，但你仍然不要预先全部付款。你可以在对方提交一半稿件之后，支付一半的款项，等到稿件全部提交之后，再支付另一半费用。

如果你很熟悉你雇用的写作者，与他们形成了长期的合作关系，就可以做一些例外。我和几个写作者合作了好几年，如果他们确实有困难时，我会向他们支付预付款，还打破了将星期五作为付款截止期限的原则。对于新合作的写作者，我从来不这样。不过，随着时间的推移，我已经与一些写作者建立了信任关系。我觉得，我们的合作对双方都有好处。

现在，我们继续讨论雇用写作者的其他基本原则。

安排稿件的诀窍

你可以决定哪些稿件留给自己做，哪些稿件交给其他人做。随着时间的推移，你会慢慢知道，你雇用的写作者擅长哪些主题，在哪些主题上需要更多的历练。这一点很重要，因为他们在相关主题上越是精通，效率就会越高，你后期需要做的编辑工作就越少。

然而，在开始的时候，你只能依靠他们在面试中对你的问题给出的回答。还记得那些问题吗？其中的一个问题是，在写作上，他们最感兴趣的是那些主题，最不感兴趣的是哪些主题。

开始的时候，以他们的回答为标准，将他们感觉最容易的主题交给他们，剩下的主题自己写。慢慢地，就可以将新的主题交给他们，增加他们的工作量。

有人可能会认为，任何称职的写作者都会查找资料，写出有关任何主题的文章，是不是？没错，不过，大多数写作者不会努力在一天内写出10篇文章来。

将写作者按照特定的写作主题分类，这样可以帮助他们节省大量花在查找资料上的时间。从下面的这个例子中，可以一瞥未来帝国的写作者分类情况：

> 写作者1：艺术、室内设计、家庭修理
>
> 写作者2：孩子、家庭娱乐
>
> 写作者3：产品描述、创意文章、推销函
>
> 写作者4：商业、保险、创业、IT
>
> 写作者5：园艺、美食、幽默、宠物

其他相关的主题还有几十个，不过这张表可以让你大致了解你给稿件划分的主题。

你的终极目标应该是对你雇用的写作者进行交叉培训。例如，应该让负责家庭生活类文章的写作者慢慢会写宠物主题的文章，负责宠物类文章的写作者应该慢慢学会写家庭生活文章。这样做的目的是，你手上永远不会缺少有关热点主题的写作高手。

除了划分写作主题之外，还需要考虑写作者的时间和日常安排。记住，大多数写作者不像你这样雄心勃勃。他们不愿意加班加点。他们每天只想工作6～8个小时。有的人喜欢在上午写，有的人晚上的写作效率最高。

分配某些项目时，可以考虑这一点。例如，如果你获得了一个项目，需要一星期写出200篇文章，你肯定不能把这些文章都交给一个人去写。开始的时候，你自己承担一部分，但等你雇用的人足够多的时候，你就可以把这个项目拆开后完全交给别人去做。

充分利用写作者的时间安排是一门艺术，你必须迅速掌握这门艺术。一旦你做到了，你的生活就轻松多了。在我的办公桌旁放着一块白板，上面写着写作者的名字，名字下面是分配给他们的稿件名称。我还标出了交稿日期。我是一个喜欢直观的视觉映像的人（visual person）。我喜欢在整天的工作时间里，随时能看到那个白板。我意识到，很多人更善于使用电子表格。这是一样的。关键是让这些信息置于手边，一天中随时可以跟踪查询。你还可以根据每个写作者的时间安排，再给他派发新的任务。这还可以防止你不至于因为某个写作者交稿期限临近但没有提交任何文件而措手不及。

说到交稿期限，下面讲一讲如何避免写作者逾期。

定期提供进度报告

想象一下：两个星期前，你给一个写作者布置了80篇文章。明天是最后期限，你给那位写作者发了一条信息，问什么时候能收到稿件。毕竟，稿件到你手里之后，还需要进行编辑，检查是否有抄袭内容。也是因为这个原因，在将稿件全部提交给客户之前，你给自己留了几天的时间。接下来，意外的事情发生了。你收到了一封电邮，内容大致如下：

> 老板您好：
>
> 我很抱歉，我的小女儿上周住院了。我还没有来得及看或想怎么写那些文章。我真的很抱歉。真是对不起！请原谅我。等我这边事情料理好之后，再跟您联系可以吗？

你的心是不是跳到了嗓子眼？想到可能遇到这种事，你的上嘴唇是不是沁出了冷汗？要知道，因为这种事情经常发生。

不过，事情也有好的一面。这就是，可以不让这种事情发生在你身上。永远不发生在你身上。办法就是：定期提交进度报告。

与其让写作者等到整个项目完成之后提交整个项目，不如要求他们每天工作结束之后提交他们每天完成的工作。例如，如果一个项目总共有50篇文章，负责这个项目的写作者每天提交10篇文章。

这不但可以避免在临近最后期限之际才发现时间不够用，还可以让你在最初指定的写作者无法交稿时，自己有充裕的时间另找他人。不要仅仅遇到大项目时才这样做，小项目也这样做。记住，我们的目标是把工作做好。这对于你编辑交上来的文章，给予指导，检查抄袭也方便很多，因为这样的话，你每天都可以做这些工作，而不是全部集中到最后一起做。

署名问题

不管你承认不承认，我们从事写作的大多数人都自以为是，希望我们写的任何东西都能得到众人的赞美，即使是一篇有关短袜的网络问政也是如此。可惜的是，你不能承诺给写作者提供署名权。换句话说，他们可以写出数十万单词的文章，但一篇文章也不能出现他们的署名。大多数有经验的写作者了解这一点，但是，对于新手来说，他们可能难以接受。因此，你在雇用他们时，一定将这一点讲清楚，以免将来引起麻烦。

如何保护客户的身份?

过去，这个问题经常让我难以入眠。他们会不会从你布置给他们写的文章中抽出几行，输入搜索引擎后发现客户的文章和网站，然后直接通过电邮联系客户？

答案是肯定的。

如果他们这样做的话，他们是不是可以绕过你和你的帝国，直接联系那位客户？

答案是肯定的。

这是不是意味着你会减少收入？

答案是肯定的。

让帝国的主人放弃一寸领土也是很困难的，是不是？不过，现实情况是，只要是不那么诚实的人，确实会那么做。事实上，这种事情确实发生在我身上。不过，只有一次。幸运的是，我从中学到了一些东西，可以保护你来之不易的帝国。我很愿意将这些东西倾囊相授。

不要总是将某个客户的稿件交给同一个写作者。否则，这就会给那位写作者提供一种有关与那个客户相关的“安全感”。当那位写作者意识到他在给同一个客户做大量文件的时候，就会出现这种问题。那位写作者可能会觉得，只需给那个客户写文章，尤其是，只要将这个客户从你手里翘走，就可以衣食不愁的时候。一定要将客户的稿件分给自己和其他多个写作者，不要留下这种漏洞。

维持稳固的客户关系。不要忘了与客户保持经常性的愉快的交流。每逢节假日，主动问候他们，给他们打折。这可以提升他们的忠诚度，让他们不大可能将你甩开，直接与写作者联系。

一定要让写作者知道你与客户的关系不一般。每次通过电邮与写作者交流项目时，你可以将这方面的信息透露给他们。类似“我与这位客户合作了很多年，我很了解他的要求”这样的话，可以让写作者认识到你与客户关系很铁。意识到这一点，他们就不会立刻去想怎样将你甩开，单独与客户联系，因为他们担心被客户拒绝后，连你这位客户也丢掉了。有的书建议与写作者签订一个非竞争协议，可是，他们是独立写稿人，从法律角度，你不能要求他们与你签订非竞争协议。否则，国税局（IRS）会认定他们是你的员工，要求你给他们提供员工待遇。

最后，最重要的一个办法是，在与写作者交流时，换一个完全不同的电邮地址和名字。记住，竞标是公开进行的，你肯定不想让你雇的写作者在竞标网页上看到你的名字和电邮地址。如果他们看到的话，他们就知道你的客户是谁，客户给你支付的项目价格。因此，对客户使用一个电邮和姓名，对写作者，使用网名（nickname）和另一个电邮地址。

怎样雇外国写作者？

要想写出一篇很好的英文文章，英文功底就必须非常好。可惜的是，与母语不是英语的写作者打交道时，事情往往不是那么回事。虽然例外情况经常有，但一般说来，他们提交上来的稿件质量不高。

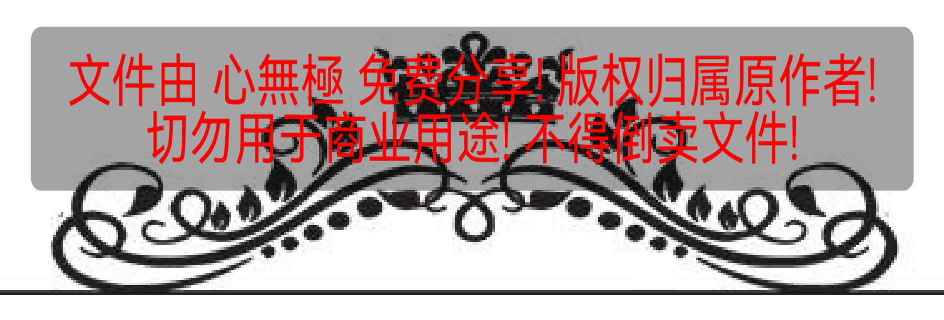
既然如此，为什么还有人愿意雇用非英语母语的人写英语文章？说到底，就是因为价格低。因为一些国家的生活成本比英语国家低很多，这些国家的薪酬水平不但低，而且是相当低。编辑在后期不得不几乎重写一遍非英语国家的写作者提交的稿件，这种事情并不新鲜。因此，你必须决定你的时间值多少钱。记住，不管怎么样，你提交给客户的稿件的质量不能有任何下降。你是帝国的主人，必须对你提交的每一个词负责。

写作者与缴税问题

你雇用的不是永久雇员，而是独立写稿人。这意味着，他们和其他人一样，根据自己的写作能力，从你这里接稿。在雇用独立写稿人过程中，你不能跟他们说什么必须完成这个项目，或者怎样完成项目。例如，你不能要求他们朝九晚五给你干活。换句话说，他们是给自己当老板，和你之间是平等的关系。

因为他们是独立写稿人，不是你的员工，所以，你不负责代他们缴纳税款。年底时，你必须向国税局提交1099表格，告诉国税局你向独立写稿人支付了多少薪酬。年底向国税局缴纳税款时，也要将这一表格的一个副本提交给国税局。

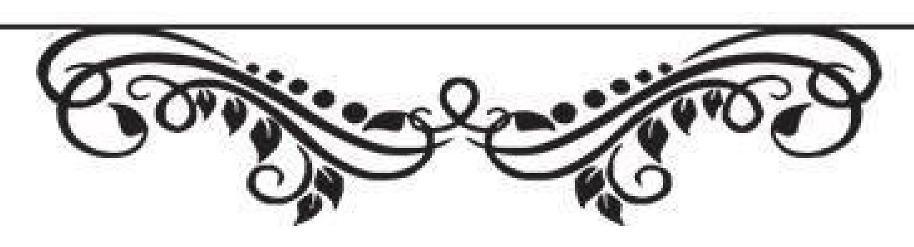
在缔造写作帝国的道路上，你已经走了相当长的一段路程。你的帝国打造过程至少已经进行了3个月。感觉怎么样？好消息是，你的帝国仍旧处于初期阶段，你会决定想要将帝国发展到多大。我们继续前往最后一章，谈谈怎样扩展你的帝国。



帝国建造者的大敌：7：

不和写作者建立融洽的关系

你的写作者是你赖以发展壮大的新鲜血液。在业务开始之初，一定要与他们建立融洽的关系，并且让这种关系贯穿双方的合作过程。没有人愿意与动辄吹毛求疵或做出不现实要求的人合作，你的写作者也不愿意。不过，在另一方面，如果你太好说话，你的写作者会爬到你的头上，给你出各种难题。你必须掌握好专业和好说话之间的平衡。你可以为此进行尝试错误法，一旦你深谙其中之道，你的生活就会轻松很多。



如何靠写作赚钱：30天内创建自己的写作帝国

（在家工作系列丛书：2）

山姆·科恩



第九章：不要停下来！把你的帝国提升到新的高度

聘用新的写作者有一个月了，你的工作该得心应手进入正轨了，手上也会有一点空余时间了。你的写作者能够每天熟练地完成10篇文章，你也了解了他们最擅长的领域。有了喘息之机感觉很不错，是吧。

接下来该怎么办？休息时间结束了。该再次加快节奏，招募第二个写作者了。这意味着你现在该开始增加竞标，为你聘用新的写作者做好准备了。现在应再次发布招聘信息开始筛选合适的人选。如果你上次发布招聘广告时，有某个优秀的写作者应聘，现在可以与他们联系。

到现在，就主题领域而言，你已经深入了解自己的欠缺之处了。你可能通过竞标拿到了大量关于火车模型文章的项目，但你和写作者都不了解这一主题。知道了这一点对你寻找新的写作者会有帮助。

一旦你进行第二次招聘，你就应该遵循和第一次招聘同样的程序，耐心培养他们，直到他们一天可以完成10篇文章为止。这个写作者能够上手时，你应该一个月能挣到大约6000美元。

在第二个写作者上手之后，就继续按照这个流程来增加第三名写作者。要聘用多少写作者由你决定，取决于你想要赚多少钱。在你感觉达到了你的极限的时候，你有两个选择，选择怎么做会决定你的写作帝国属于什么类型。我们一起来看一看这两个选择是什么。

保持现状

大多数人通常会认为：嘿，我现在已有三名写作者在为我写作，每一位写作者都能够写作足够的文章为我赚很多钱。我还要折腾什么呢？

你可能是对的。在本书的开头，我曾说过我要阐释怎样靠写作来赚得一年十万美元的收入。这个目标已经达到，我知道有些人对此已经心满意足。祝贺你，你已经建成了一个利润丰厚的帝国可以让你在今后数年里衣食无忧。

但我知道还有一部分人内心深处时不时地会传来一个声音：下一步该做什么？既然我今天能够做到这一步，那么我一定还能做得更好。你已经尝到了成功的滋味，现在你想要建造一个更大的帝国。你想要一个没有固定国界的帝国。你想要统治商业写作的整个世界。

下面部分就是为你而准备的。

向着统治商业写作的整个世界而继续努力

拓展写作帝国的最简单的方法就是增加项目的数量。而这意味着聘用更多的写作者。处

理这些项目，再加上管理这么多的业务并不现实，这便回到了我们最初的问题：时间。

现在，需要做的事情增加了，怎样找到处理这些事情的时间？方法就是聘用一位自由编辑。具体可以这样做：

自由编辑要一篇一篇地去编辑文章。也就是说，一篇文章的编辑与抄袭检测的报酬是固定的。理想的情况是，雇来的编辑很快就能够处理你每个月提交上来所有文章。这就使你可以解放出来去招聘与管理更多的写作者，以及与客户保持联系并去搜寻更多的工作项目。对于自由编辑所付薪酬应该每篇文章大约2.5美元，这会减少你每篇文章的利润。但所增加的销售量能够弥补你减少的利润，并创造出更多的利润。

你可以在招聘写作者的网站招聘自由编辑，像招聘写作者那样发布招聘广告，要对他们进行一些测试以确保他们足够优秀。

在第一位编辑的工作量达到满负荷之后，你还可以继续这个流程来招聘更多的编辑。最终，你会达到这样一个程度：没有足够时间继续正常竞标项目、与客户沟通。这时候就需要聘用一名助理，对他或她培养之后，让对方接手你的一部分工作。

现在，按我说的做：请坐好，闭上眼睛，想象一下，你是自己所创建帝国的统治者。你的王国的建设过程中充满了血汗与泪水。由于你全身心地参与了帝国的建造，你了解帝国的方方面面，每一块石头，每一扇门。你手握王权，背倚富有的王座。你是一位优秀、公平与正直的统治者。你的人民对你忠诚并努力工作，因为他们信任你做事永远都会公平合理。你已经成为一名名副其实的统治者，但要清楚一点，你的敌人（竞争对手们）会竭力想把这一切夺走。

他们会围攻你的帝国，试图引导你的人民叛变。但你除了是一名优秀公正的统治者之外，你还很精明。下面是帮助你保护你的王国免受敌人进攻的几点技巧：

了解你的薄弱之处

总有一天，你的敌人会采取进攻，他们进攻的理由包括：淘汰竞争者（就是你），挖走你的写作者，或者带走你的客户。但如果你清楚这一点，你会对这些方面进行加固，以便他们来袭时毫无胜算的机会。下面我们来看看这些薄弱的方面，讨论你对这些方面进行强化的途径。

大敌的攻击1：淘汰竞争者（就是你）

记住这一点：你每赢得一个项目，你的竞争对手就会失去一个项目。如果你做到了本书所说的业务量，那么你获取了对手很大一部分利润。他们对此不会太过宽容。事实上，有些竞争对手会试图毁掉你的帝国。但如果你确信你的每个项目都尽力做到了十全十美，那样的机会是微乎其微的。

下面是令你的敌人忌惮的一份条目列表。领会这份列表，每项工作都按照列表去做，跳过了任何一个步骤都会给你的对手以可乘之机。他们会怎样玩害你？他们会通过聘用你做一个小项目，然后设法给你差评，或者通过给你写文章，然后在一项大型项目中在最后时刻提交给你一份粗制滥造的抄袭文章。这听起来是否有些危言耸听？但却是曾经真实地发生在我身上的事情。以下就是你当如何尽你所能对这些攻击进行反击：

证实写作者应聘申请时提交的文章确实是由他们本人所写。

让你的写作者按照本书所说的进度检查方法多次提交作品。这会预防最后一分钟的蓄意破坏。

永远都不要跳过抄袭检查这一步。

在你将文章提交给客户前一定对文章进行编辑。

检查你的客户资料，确保他们没有动辄给人差评的习惯。

绝不要聘用另一家写作公司来完成你的工作。我见过有人曾这样做过，这样通常都会带来灾难性的后果。

如果你完成的一份优秀的工作却得到了一个差评，对其进行抗议。竞标网站通常会对受到不公正评价的人采取保护措施。

总之，如果在管理公司时严格按照本书的指导来完成所有工作，对手的蓄意破坏就不会对你造成多大侵害。

大敌的攻击2：挖走你的员工

为了招聘到最优秀的自由写作者，你付出了大量的时间与努力。结果怎样？对手们会无所不用其极地将他们挖走。有时是你的竞争对手们试图挖走他们，但让人痛心的是，有时是你的客户们想绕过你直接聘用你的写作者们。下面是一些防范其发生的几点策略：

让你的写作者们彼此完全隔离。甚至不要让他们彼此联系。这就是说你不应给他们群发邮件，从不向他们提供彼此的姓名。

不要把客户名字告知写作者，也不要把写作者的名字告知客户。需要知道该信息的人只有你。

不要让你的写作者们署名。如果这样做，别人就很容易直接跟他们联系。

与写作者联系时用一个邮箱地址与名称，与客户、竞标网站联系时用另一个邮箱地址与名称。绝不要交叉使用这两个邮箱账号与名称。

确保你会一直支付公正合理的工资。价格要有所变化，并需要与当前市场的薪酬标准同

步。记住，你的写作者也需要养家糊口。

如果某个写作者出色地完成了工作一个难度很高的项目，要给予额外奖金。如果写作者们从未超过最后期限，奖励他们。所有人都想得到重视，让写作者们知道他们受到重视，这是建立忠诚的最佳方法之一。

记住，写作者们是你的帝国中一个关键方面。给他们良好的待遇，优厚的报酬，能够增加他们的忠诚度，这样在对手试图挖走他们时，他们不会弃你而去。

大敌的攻击3：挖走你的客户

在建造你的帝国的时候，最重要的目标之一就是建立一个客户基础，这些客户会时常给你提供项目。我的每个客户每月给我带来数百篇文章的写作任务，还有每月博文或者高端在线新闻稿的项目。这些客户们就是你的帝国的基础，而你的竞争对手们可能为了怎样挖走他们而绞尽脑汁夜不能寐。你必须不惜一切代价来保护你的客户资源。下面我来告诉你该怎么做：

永远都不要向任何人透露任何一位客户的名字或者联系方式。包括你的写作者，你的编辑，或者是你最好的朋友。否则就好比是肯德基创始人桑德斯上校把他的酱料配方的秘方发布到网络上。

从不把一位客户的名字告知另一位客户。

通过始终按时完成研究透彻并写作精美的文章来确保你的客户忠于你。一定让客户们知道每一篇文章在提交前都经过了你或者你的编辑的核准。

时不时地向客户提供惊喜感恩回馈折扣。

永远都不要把客户的姓名告知写作者。

如果有客户告知你有一名写作者直接和他接洽，立即停止该名写作者的工作分配，并将这一情况告知其他客户。一定要让客户们知道在你提交所有文章之前，你对文章进行了润色并进行了抄袭检测。

从不让一名写作者独自完成一名客户的所有工作。把任务进行分解组合，让所有人都不知道接下来的文章由谁来写。

如果你始终坚持奉行这些防范措施，你的帝国必会繁荣发展，你就能把你喜欢的事情一直做下去。哎呀，这让我想起了一件事。在打造写作帝国方面，我们还要说一件事。你一定以为我真的忘记了这件事。

做你喜欢做的事情

在这个重要时刻，你可以做出选择。还记得本书开头要求你列出的目标和优先事项吧？如果你的首要目标不是为了赚大钱，那么你的一生中还有其他事情想去完成。我不知道那些事情是什么，因为人各有志。但我想，你的首要目标是有时间去写一本书。

这本书的开篇处，我们曾提出这一假设，只有百分之十的写作者能够真正靠写作来养活自己。还记得吗？我们曾谈到，对于我们中一些人来说，我们的梦想是写小说或者畅销的非虚构类书，但我们不知道怎样去做。一个人所能写的毕竟有限，在你为了生计写了你要写的之后，剩下的已经没有太多新颖的东西了。

但现在情况已经改变了。你可能有四五名写作者在为你写作，就是说你在财务上应该已经达到了目标。现在你终于，如果你想要的话，可以认真地尝试去写一本书了，这是这些年来一直围绕在你耳边的想法。如何去做呢？观察、学习。

你知道吗？大多数小说家平均每天工作四个小时来写自己的书，还有些小说家每天只写作1000到2000字以便于在几个月内完成一部书。听起来很简单，而当你日程安排已排满的时候，这样小的工作量也会让人感觉疲于应付。

然而，聘用编辑来处理写作者提交的文章之后，可以给你腾出多少时间？还有，如果不再继续聘用更多的写作者来进一步发展你的帝国，你可以停止继续打造写作帝国，可以腾出多少时间让你集中精力于其他优先事项？注意，这不是说将帝国的钥匙交给其他人，而是说，降低帝国发展的速度，你每天就能够很容易从白天抽出几个钟头去追求自己的梦想，不管你的梦想是写书，还是多一些时间和孩子在一起，还是包装与大量生产你做的巧克力蛋糕。

如果你后来决定想要继续发展你的写作帝国，那就没有理由不接着之前暂停的地方继续发展。毕竟，帝国是你一手创建起来的就像你的孩子，钥匙还在你的手里。

结论

我们到了本书的尾声。我希望这本书能够激励你，能够使你意识到，如果你不能超越自己，是不可能将写作业务发展起来的。

我经历了一番艰难困苦才认识到的教训之一是，外面的世界很大，我们心怀燕雀之心的微小目标来限定自己很容易，相反，如果我们心怀鸿鹄之志着眼于远大的目标，我们更有可能实现这个目标。

因此，期待诸君胸怀高远，努力实现自己的梦想！

山姆